

Herr Blenke, mit „Green Clean“ bietet Wackler seinen Kunden bereits seit einigen Jahren die Option, gegen Aufpreis „grüne“ anstelle von konventioneller Reinigung zu beauftragen. Jetzt stellen Sie komplett auf nachhaltige Services um – ohne Mehrkosten für den Auftraggeber. Welche Motivation steckt dahinter?

Blenke: Lassen Sie mich zur Beantwortung dieser Frage etwas ausholen. Sie haben recht, wir haben bereits vor 15 Jahren den nachhaltigen Weg eingeschlagen – zunächst mit unserem Bio-Clean-Ansatz, den wir dann über die Jahre weiterentwickelt und schließlich 2018 unter dem Namen „Green Clean“ vollumfänglich auf den Markt gebracht haben. Zunächst wurden wir dafür vom Wettbewerb teilweise belächelt. Viele Kunden fanden unsere Ideen für ein nachhaltiges Handeln in der Gebäudereinigung zwar grundsätzlich gut, waren aber nicht bereit, die damit verbundenen Mehrkosten zu tragen. Mit anderen Worten: Zu Beginn standen die Kunden für Green Clean wahrlich nicht Schlange.

Mittlerweile haben sich die Zeiten geändert: Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt gesellschaftlich stark an Bedeutung und die Unternehmen sehen sich mehr und mehr in der Verantwortung, ihren Beitrag zu einer nachhaltigen Gesellschaft zu leisten. Dies gilt natürlich auch für uns als Dienstleister. Als Unternehmen sind wir schon seit 2018 klimaneutral, jetzt stellen wir zudem auch alle unsere erbrachten Dienstleistungen klimaneutral – und dies über alle Kunden hinweg. Die konkrete Motivation dahinter ist – und jetzt komme ich auf Ihre Frage zurück –, dass wir den Weg der Net-Zero-Strategie gehen möchten. Das bedeutet konkret Einsparungen von deutlich über 40 Prozent der Emissionen in den nächsten zehn Jahren bis hin zu 90 Prozent bis zum Zieljahr 2045. Und dazu gehört eben, dass wir jetzt konsequent den besagten Schritt gehen und daher unser gesamtes Nachhaltigkeitskonzept noch einmal komplett neu ausgerichtet haben.

Reisinger: Wie Herr Blenke sagt, möchten wir mit unserem Tun ja insgesamt einen bestmöglichen Impact im Bereich Nachhaltigkeit erzielen. Und den größten Hebel sehen wir diesbezüglich eben darin, das „Green Clean“-Konzept auf sämtliche Kunden auszurollen. Vereinfacht gesagt: Es ist jetzt an der Zeit und es gibt mittlerweile auch seitens der Lieferanten das geeignete Produkt- und Lösungsangebot, um ein solches Konzept vollumfänglich umzusetzen.

VERMEIDEN, REDUZIEREN UND KOMPENSIEREN

NACHHALTIG WIRD ZUM STANDARD

Die Wackler Group stellt ihre nachhaltigen Reinigungsservices sämtlichen Kunden ab sofort als kostenloses Service-Update zur Verfügung. Wackler-CEO Peter Blenke und Dr. Christian Reisinger, Geschäftsführer des Tochterunternehmens ConClimate, erläutern im Gespräch mit rationell reinigen die Details und Hintergründe dieser Entscheidung.



Peter Blenke (li.) und Dr. Christian Reisinger sind überzeugt, dass an nachhaltigem Handeln in der Gebäudereinigung kein Weg vorbei führt.

Worauf fußt dieses Konzept im Detail?

Blenke: Die Grundlage dafür bilden vier Prinzipien: Vermeiden, Reduzieren, Schützen und Ausgleichen. Auf die Gebäudereinigung heruntergebrochen bedeutet das: Im ersten Schritt versuchen wir, unnötige Emissionen, Energieverbräuche, Stoffströme oder Abfallmengen gar nicht erst entstehen zu lassen. Beispielsweise setzen wir – wo immer dies möglich ist – vorpräparierte Reinigungstextilien ein, was den Einsatz eines Trockners unnötig macht und somit an dieser Stelle erst

gar keine Emissionen entstehen. Weiterhin setzen wir in der gesamten Lieferkette konsequent auf Recycling-Materialien und sparen so große Mengen an Primärstoffen ein.

Reisinger: Zum Thema Reduzieren sind insbesondere die extrem energiesparenden Reinigungsgeräte zu nennen, die wir künftig flächendeckend einsetzen und die im Vergleich zu konventionellen Geräten rund 50 Prozent weniger Energie benötigen. Zudem arbeiten wir konsequent mit Lieferanten aus Deutschland oder der EU zusammen, was

unter anderem zu einer deutlichen Reduktion der Transportemissionen führt. Diese Lieferanten haben sich zum Teil ebenfalls CO₂-Reduktionsziele gesetzt, was unsere Strategie weiter unterstützt.

Wie Herr Blenke bereits sagte, hat sich Wackler als einer der ersten Gebäudedienstleister in Deutschland zu wissenschaftsbasierten CO₂-Reduktionszielen – sogenannten Science Based Targets – nach dem Net-Zero-Standard verpflichtet. Dabei handelt es sich um den weltweit strengsten und anerkanntesten Standard zur CO₂-Reduktion. Das entsprechende Commitment besagt, dass man konform mit den Zielen des Pariser Klimaschutzabkommens arbeitet.

Bleiben noch Schützen und Ausgleichen.

Blenke: Dem Aspekt Schützen werden wir in erster Linie durch den flächendeckenden Einsatz von Öko- beziehungsweise Eco-zertifizierten Reinigungsmitteln gerecht. Öko-Reinigungsmittel haben oftmals nicht nur einen deutlich geringeren CO₂-Fußabdruck in der Herstellung – Stichwort: keine Tenside aus Erdöl –, sondern auch im Hinblick auf die anschließende Abwasserbehandlung und -aufbereitung. Darüber hinaus werden durch unseren Recycling-Ansatz natürlich ebenfalls die Ressourcen geschützt. Wichtig beim Thema Recycling ist, genau hinzusehen: Ein Produkt, das mit Recycling wirbt, aber nur aus wenigen Prozent Recyclingmaterial besteht, ist natürlich nicht glaubwürdig und

würde von uns auch nicht eingesetzt werden. Die von uns verwendeten Reinigungswagen bestehen – ohne einen Hersteller zu nennen – jedenfalls zu 100 Prozent aus Rezyklat. Aufpassen muss man etwa auch bei Arbeitsbekleidung aus Bio-Baumwolle: So darf ein Hersteller sein Produkt „Bio-Baumwolle“ nennen, auch wenn es nicht zu 100 Prozent daraus besteht.

Reisinger: Zum vierten und letzten Prinzip, dem Ausgleichen: Wir setzen bei Wackler schon seit 2018 auf Kompensation aller unternehmensseitig nicht vermeidbaren CO₂-Emissionen. Diesen Ansatz haben wir nun noch einmal deutlich erweitert und schließen darüber hinaus künftig auch

von über 7.500 Mitarbeitern beziehungsweise 6.000 Reinigungskräften in die Objekte. Über den Daumen lässt sich sagen, dass bei der Gebäudereinigung etwa 80 Prozent der



Nachhaltig reinigen geht - man muss es nur wollen und ins Tun kommen.

Peter Blenke

alle Emissionen aus der Lieferkette ein, die speziell zur Erbringung der Dienstleistungen notwendig sind. Ein weiterer neu hinzukommender Posten – und das ist übrigens auch einer der größten – ist die An- und Abfahrt

Emissionen auf die Mobilität entfallen. Hier ist mit Vermeiden und Reduzieren aktuell noch wenig steuerbar und es bleibt somit nur die Kompensation. Aber auch diesen Anteil übernehmen wir künftig, damit letztlich ▶

Motoren

Bürsten

Pads

Sauglippen

Zubehör

Schläuche

RKS SYNCLEAN Der Zubehör-Partner für Reinigungsmaschinen **SERVICE**

Nußbaumweg 31 • D-51503 Rösrath • Tel.: +49 (0) 2205 94997-72 • info@rks-pu.com www.rks-pu.com

die komplette Dienstleistung bei unserem Kunden von A bis Z klimaneutral ist. Noch einmal zur Klarstellung: Man muss immer unterscheiden zwischen CO₂-frei und CO₂-Kompensation. Selbstverständlich ist die Dienstleistung von Wackler zu 100 Prozent CO₂-kompensiert, sprich klimaneutral. Sie ist aber nicht zu 100 Prozent CO₂-frei, weil das eben Stand heute nicht möglich ist – in keiner Branche und bei keinem Produkt.

Wie erfolgt die Kompensation dieser nicht vermeidbaren Emissionen?

Blenke: Hier kommt unsere Tochtergesellschaft ConClimate ins Spiel, über die wir in entsprechend zertifizierte Projekte investie-



Nachhaltigkeit ist kein Zustand, sondern ein Prozess. Dr. Christian Reisinger

ren und damit dafür sorgen, dass Emissionen, die an einer Stelle unvermeidbar sind, an anderer Stelle eingespart werden. Für die Menschen vor Ort bringen diese Projekte noch weitere Vorteile wie zum Beispiel die Schaffung von Arbeitsplätzen. Insofern sehen wir darin einen sinnvollen ergänzenden Mechanismus unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Zuletzt haben wir auf diese Weise beispielsweise ein Windkraftprojekt in Indien finanziert.

Warum kompensieren Sie nicht über Projekte in Deutschland?

Blenke: Zum einen gibt es diese Projekte hierzulande tatsächlich nicht. Zum anderen bewirkt man mit einem in Deutschland eingesetzten Euro für das Klima wesentlich weniger als mit einem Euro, der beispielsweise in Indien angelegt wird.

Reisinger: Lassen Sie mich dazu etwas ergänzen: Das Thema Zertifikate ist eine relativ komplexe Materie. Die infrage kommenden Projekte werden regelmäßig geprüft und müssen mehrere Prinzipien erfüllen – die beiden wichtigsten sind „Zusätzlichkeit“ und „Ausschluss von Doppelzählungen“. Zusätzlichkeit heißt: Ich muss nachweisen, dass das Projekt nicht ohnehin umgesetzt worden wäre – denn sonst habe ich keine zusätzliche Klimaschutzwirkung.

Ausschluss von Doppelzählungen bedeutet, dass eine Tonne CO₂ nur einmal „entwertet“ werden darf. Deutschland ist unter dem Kyoto-Protokoll Reduktionsverpflichtungen eingegangen und rechnet sich alles, was hierzulande an Emissionseinsparung passiert, bereits auf die eigene, nationale CO₂-Bilanz an. Das bedeutet: Jedes Windrad, das sich hierzulande dreht, hilft zwar dem deutschen Strommix und damit der Bundesrepublik Deutschland, wäre aber kein zertifiziertes Klimaschutzprojekt.

In einem früheren Interview bezifferten Sie die Mehrkosten von Green Clean gegenüber einer konventionellen Reinigung mit rund zehn Prozent. Wenn Sie für

nachhaltige Services künftig keinen Aufpreis mehr verlangen, müssen letztlich Sie als Dienstleister diese Kosten tragen. Wie rechnet sich das?

Blenke: Nachhaltige Reinigung ist ganz klar erst einmal ein Investment. So kosten beispielsweise Eco-Produkte heute in der Regel noch mehr als konventionelle Reinigungsmittel. Gleiches gilt für nachhaltig hergestellte Reinigungswagen oder Arbeitsbekleidung. Aber wir sind bereit, diese Mehrkosten zu tragen. Und je mehr Dienstleister solche Produkte nachfragen, desto kostengünstiger wird irgendwann die Herstellung dieser Produkte, womit am Ende auch die Preise sinken. Zudem sind wir optimistisch, dass in Zukunft immer mehr Kunden dazu bereit sein werden, das Thema zu unterstützen und insbesondere in Bezug auf die soziale Komponenten

– Stichwort: übertarifliche Bezahlung der Reinigungskräfte – ihren finanziellen Beitrag zu leisten. Zu diesem Punkt muss ich erklären: In der Vergangenheit hatten wir mit Green Clean ein „Kombinationsprodukt“, das sowohl die ökologischen als auch die sozialen Aspekte der Nachhaltigkeit beinhaltet. Jetzt trennen wir das in zwei unterschiedliche Produkte auf, das heißt: Das „neue“ Green Clean als kostenfreies Service-Update beinhaltet weiterhin alle ökologischen Aspekte, daneben haben unsere Kunden nun mit der optionalen Komponente „Good Work +“ die Möglichkeit, ihren eigenen individuellen Impuls zu setzen, indem sie die übertarifliche Bezahlung der Reinigungskräfte dazu buchen.

Gerade das Thema übertarifliche Bezahlung der Reinigungskräfte ist kein leichtes und nicht jeder Kunde ist heute dazu bereit. Dies ist übrigens auch ein Grund, warum wir in der Vergangenheit mit unserem kombinierten Green-Clean-Produkt bei öffentlichen Auftraggebern, die ja einen erheblichen Anteil unserer Kunden ausmachen, nicht zum Zuge kamen. Denn in diesem Sektor ist eine übertarifliche Bezahlung bis heute grundsätzlich nicht möglich, da dies den Ausschreibungskriterien widersprechen würde.

Reisinger: Auch hierzu noch eine Ergänzung meinerseits: Zwar ist in allen Bereichen ein zunehmendes Interesse an Nachhaltigkeitslösungen feststellbar, jedoch tragen gerade die Strukturen bei den Ausschreibungen dem noch nicht in ausreichendem Maße Rechnung – dies gilt gleichermaßen für den öffentlichen wie für den gewerblichen Bereich. Unter anderem dieses Manko bremsst eine stärkere Durchdringung von nachhaltigen Lösungen im Markt noch etwas. Daher war auch dieser Umstand mit ein Grund dafür, die nachhaltige Reinigung nun zum Standard zu machen.

Inwieweit hängt es auch vom Kunden ab, in welchem Maße Sie als Dienstleister nachhaltige Reinigung vollumfänglich umsetzen können?

Blenke: Einen Punkt, nämlich die Unterstützung der übertariflichen Bezahlung der Reinigungskräfte, hatte ich ja gerade ausgeführt. Daneben wäre es natürlich wünschenswert, dass alle unsere Kunden Ökostrom beziehen oder selbst produzieren. Ein weiterer Hebel kann die Umstellung auf Tagesreinigung sein: Abgesehen von den sozialen Vorteilen – Stichwort: attraktivere Arbeitszeiten und mehr Wertschätzung für die Reinigungskräfte

te – kann Daytime Cleaning ebenfalls dazu beitragen, Energie zu sparen – beispielsweise weil dann nicht mehr die halbe Nacht das Licht brennen muss, wie das bei der Reinigung in den Randzeiten oft der Fall ist. Über alle diese Stellhebel entscheidet zwar immer der Kunde selbst; wir als Dienstleister können aber dabei helfen, die richtigen Stell-schrauben zu identifizieren. Dabei kommt uns wieder die Expertise unserer Tochter ConClimate zugute. Sie hat zum Beispiel die Softwarelösung Substain entwickelt, mit der Unternehmen alle Nachhaltigkeitskennzahlen generieren können, die unter anderem seitens der EU gefordert sind. Das schafft noch einmal eine ganz andere Austausch-basis und ein tieferes Verständnis.

Reisinger: Nicht zuletzt kann auch die Digi-talisierung einen großen Beitrag zur Nachhal-tigkeit leisten – aber auch dabei handelt es sich um einen Prozess und der Kunde muss bereit sein, sich solchen Konzepten zu öffnen und selbst Geld sowie Zeit in dieses Thema zu investieren.

Erfordert die Erbringung von Dienstleis-tungen nach dem Green-Clean-Ansatz nicht auch seitens der Reinigungskräfte ein Umdenken? Wie bereiten Sie Ihre Mitarbeitenden darauf vor?

Blenke: Das Thema ist sicherlich mit einem hohen Schulungsaufwand verbunden, etwa wenn es um die flächendeckende Umstellung auf Eco-Reinigungsprodukte

geht – Stichwort: Gefahrstoffverordnung. Da wir aber eine eigene Akademie haben, die Schulungen über sämtliche Niederlassungen hinweg koordiniert und umsetzt, können wir das leisten.

Reisinger: Entscheidend ist, dass neben der Schulung der operativen Mitarbeiter insbesondere die Führungskräfteebene die Relevanz dieses Themas erkennt und Nachhaltigkeit auch selbst vorlebt. Die dafür erforderlichen Kenntnisse können die Führungskräfte zum Beispiel über eine mehr-tägige, tiefgehende Schulung zum „Fachwirt Nachhaltigkeit/Klimaschutz“ erwerben, die wir als ConClimate anbieten und bei Wackler zweimal im Jahr durchführen. Die Bandbreite der Teilnehmer ist hier groß – von Teamleitern und Servicemanagern bis hinauf in die Geschäftsführung.

Im Rahmen dieser Weiterbildung blicken wir auch über den Tellerrand hinaus. Das heißt, es geht hier nicht primär darum, wie man beispielsweise ein nachhaltiges Reinigungsmittel nutzt, sondern es stehen vielmehr umfassendere Fragestellungen im Vorder-ground wie zum Beispiel: Was sind eigentlich die Säulen der Nachhaltigkeit und wie lassen sich diese in der Praxis leben – im Beruf wie als Privatperson? Wie erstelle ich eine CO₂-Bilanz? Oder auch: Wo und wie kann ich konkret Energie im Unternehmen einsparen?

Wird man es sich in Zukunft als Dienst-leister im Reinigungsgewerbe überhaupt

noch „leisten“ können, nachhaltige Ser-vices nicht als Standard anzubieten?

Blenke: Ich glaube nicht. Letztendlich haben wir ja als Gesellschaft ein gemeinsames Gesamtziel, nämlich dass Deutschland bis 2045 klimaneutral sein soll. Um dieses Ziel zu erreichen, muss jeder einen Beitrag leisten und am Ende muss es konsequenterwei-se branchenübergreifend zu einer klima-neutralen Reinigung kommen – daran führt kein Weg vorbei. Ich bin aber optimistisch, dass sich diesbezüglich in den nächsten Jahren sehr viel tun wird.

Lassen Sie mich abschließend noch einmal betonen: Nachhaltiges Handeln ist ganz klar eine Investition in die Zukunft. Und auch eine Investition, die von den Mitarbeitenden der Unternehmen mehr und mehr honoriert werden wird. Denn man darf nicht vergessen: Gerade die jungen Menschen der Generation Z schauen heute sehr genau hin, bei welchen Unternehmen sie sich bewerben. Insbeson-dere in unserer Branche spielt die Frage, wie man Personal bekommen kann, bekanntlich eine wesentliche Rolle. Und da kann es nur von Vorteil sein, wenn man sich als Unter-nehmen dem Umweltschutz verschrieben hat und insgesamt den Weg der Nachhaltigkeit – inklusive der sozialen Komponente – geht. ■

Günter Herkommer
gunter.herkommer@holzmann-medien.de

UNSER FULL-SERVICE-MIETMODELL
VÖLLIG **OHNE ZUSATZKOSTEN.**



Kostenlose Umsetzung
der Maschinen bei Objektwechsel



Keine Bindung
an Maschinengröße,
Gerätekonfiguration
oder Produktlinie



Unvergleichbar
**schnelle Produkt-
verfügbarkeit**



Absolute Sicherstellung
der Betriebsbereit-
schaft durch
24-Stunden-Service



**Kalkulations-
sicherheit und
Preisgarantie**



Die flexibelste und sicherste Form der Investition.
schneidereit.com/unternehmenskonzept



Sauberkeit. Sicherheit. Schneidereit.