Der nächste Winter kommt bestimmt. Gebäudedienstleister, die Winterdienste anbieten, sind schon mit den Vorbereitungen beschäftigt. Bild: Bobo/Fotolia

Vorbereitungen auf den Winterdienst

Was jetzt zu tun ist

Auch wenn der Gedanke an Schneeverwehungen und Eisglätte selbst im Herbst noch gern verdrängt wird: Die Wintersaison beginnt meist Anfang November, weil sich dann die Häufigkeit wetterbedingter Gefahrensituationen verdichtet. Was ist für Winterdienstanbieter jetzt zu tun? Ein Überblick.

Für viele Unbeteiligte ist es immer wieder überraschend, dass die Vorbereitungen auf den Winter und seine Folgen bereits seit einigen Monaten auf Hochtouren laufen – hören wir doch häufig die Frage: Was macht eigentlich ein Winterdienst im Sommer?

Mit Ende der Sommerferien läuft die Schonfrist ab

Gleich nachdem der letzte Winter mit der kompletten Rückabwicklung (Granulatbeseitigung, Fahrzeugpflege, Auflösen von Streugutdepots etc.) beendet ist, beginnt ohne nennenswerte Verschnaufpause die Vorbereitung auf die nächste Saison, und spätestens mit Ende der Sommerferien ist auch die letzte Schonfrist endgültig abgelaufen. Es gilt zunächst eine Bestandsaufnahme zu machen: Wie sieht die neue Kundenstruktur nach dem Auslaufen von Einjahresverträgen und eventuellen Kündigungen aus? Auch wenn in unserer Branche mehr als zwei Drittel der Verträge als sogenannte Daueraufträge mit automatischer Verlängerung abgeschlossen werden, beauftragen beispielsweise große Gebäudedienstleister andere Unternehmen meist für ein Jahr befristet. Schließlich sind ihre umfassenden Facility-Management-Verträge entweder unterjährig mit entsprechenden Fristen kündbar oder laufen ebenfalls nur für einen Zeitraum von einem Jahr. Gerade darin liegt ein nicht unerhebliches Planungsrisiko. Diese Aufträge reißen nach Winterende zunächst größere Lücken in die Tourenplanung und werden darüber hinaus aufgrund der auftraggeberseitigen Vertragsunsicherheit häufig erst sehr spät neu beauftragt.
Hat man im Frühsommer einen ersten Kunden-/Objekt-Status ermittelt, ergibt sich die Frage, wo das Akquisitionspotenzial liegen soll und welche Tourenänderungen für die kommende Saison erforderlich sind. Da wir bei der Hamburger WSG grundsätzlich mit vier Tourenkategorien arbeiten (mehr dazu später), gilt dieser Aufwand eben auch für alle betroffenen Tourenarten.
Die Neukundenwerbung ist naturgemäß auf die nun fragmentierten Touren und Stadtteile ausgerichtet und startet ebenfalls bereits im Sommer. Leider sind viele potenzielle Auftraggeber nicht bereit, sich bei deutlich sommerlichen Temperaturen schon frühzeitig mit Schnee und Glätte auseinanderzusetzen. Schade, denn bekanntlich sichert eine frühe Beauftragung auch einen attraktiven Platz in der Tourenreihenfolge. Allerdings ist dieses Verhalten in allen

unseren Kundenkategorien, vom Privathaushalt über Gewerbeunternehmen bis hin zu Industrie, Verwaltung und öffentlichen Auftraggebern, seit vielen Jahren ähnlich. Zwei strenge Winter in den vergangenen drei Jahren scheinen jedoch langsam ein Umdenken bewirkt zu haben.

Kein Angebot ohne persönliche Besichtigung

Nichtsdestotrotz: Wann immer uns Kundenanfragen erreichen – jedes Objekt will zunächst einmal persönlich begutachtet und die Räumflächen gewissenhaft vermessen werden. Ganz nach der Devise: Kein Angebot ohne persönliche Besichtigung. Nun gilt es, entstandene Lücken in der Tourenplanung sowie gesundes Wachstum mit gezielten Vertriebsmaßnahmen und einer angemessenen Vorhaltung von Reserveressourcen so zu kombinieren, dass sich daraus wieder optimal belastete Winterdiensttouren mit möglichst kurzen Laufzeiten für die Mitarbeiter formen lassen.

Da sich in der Regel nur ein Teil der Winterdienstaufträge mit eigenen Mitarbeitern bewerkstelligen lässt, ist zusätzliche saisonale Unterstützung erforderlich. Bild: momanuma/Fotolia

Saisonale Unterstützung ist in der Regel erforderlich

Wobei wir dann auch gleich bei dem nächsten wichtigen Punkt in unserer Vorbereitung wären – dem Personal. Da sich in der Regel nur ein Teil der Aufträge mit eigenen Mitarbeitern bewerkstelligen lässt, ist unsere Branche jedes Jahr erneut auf zusätzliche saisonale Unterstützung angewiesen. Langjährige persönliche Präsenz

Kleingeräte eignen sich für Flächen, die für reine Handarbeit zu groß sind und auf denen sich der Einsatz schwerer Räumfahrzeuge verbietet.
Bild: qphotomania/Fotolia

Bei größeren Räumgeräten zahlt es sich aus, den Bedarf schon früh zu ermitteln, da diese Fahrzeuge häufig mit einer – insbesondere ab Herbst – längeren Lieferfrist zu ordern sind.
Bild: Achim Banck/Fotolia

in dieser Dienstleistungssparte ist ein klarer Wettbewerbsvorteil. Wir bei WSG arbeiten beispielsweise in jahrzehntelangen Kooperationen mit Kleinunternehmen aus dem Bereich Gartenbau oder dem Baugewerbe zusammen. Auch ein Hamburger Speiseeis-Hersteller mit eigenen Eiswagen zählt seit vielen Jahren zu unseren festen Mitarbeitern.
Im Winter ist halt kein Eis zu verkaufen, und so freut sich dieser Unternehmer, seine zuverlässigen Mitarbeiter auch im Winter einsetzen und an sich binden zu können. Wir wiederum können auf verlässliche und mittlerweile bekannte Teams, die gemeinsam mit uns wachsen, bauen. Es sind die jeweils branchenüblichen saisonalen Schwankungen, die eine Zusammenarbeit zu einer gemeinsamen Win-win-Situation werden lassen.

Die Frage nach dem Geräte- und Maschineneinsatz

Bleibt nach dem Faktor Mensch die Frage des Geräte- und Maschineneinsatzes. Wie bereits erwähnt, arbeiten wir mit unterschiedlichen Tourenkategorien, die ihrerseits individuelle Techniklösungen erfordern.
Den geringsten Aufwand bringt noch die Kategorie der sogenannten Handtouren mit sich. Hier gilt es, Kleinstflächen, bei denen ein Maschineneinsatz nicht möglich ist, rein manuell zu bearbeiten. Hier braucht's Schaufeln und Besen und robuste Behälter für Streugut. Spezielle Anforderungen an die Fahrzeuge gibt es nicht. Sie müssen das Team nur zu den Objekten bringen.
Kaum aufwändiger ist der Bereich der Kleingerätetouren, auf denen einachsige Motorbürsten die Mitarbeiter auf den Flächen unterstützen, die für reine Handarbeit zu groß sind, und auf denen sich der Einsatz schwerer Räumfahrzeuge aufgrund der Gefahr von Flurschäden verbietet. Diese Kleingeräte können mit relativ geringem Aufwand in genügender Anzahl vorgehalten und bei Bedarf auch noch kurz vor dem Winter geordert werden. Transportiert werden können sie auf Pritschen oder kompakten Kastenwagen.
In der nächsten Kategorie finden wir die bekannten Sonderfahrzeuge, bei denen es sich in der Regel um Spezialumbauten handelt. Meist dienen Gelände- oder Kommunalfahrzeuge als Basis. Für eng beieinanderliegende Räumflächen können auch Traktoren eingesetzt werden, deren Radius durch die geringere Geschwindigkeit jedoch recht begrenzt ist.

Den Bedarf früh zu ermitteln, zahlt sich aus

In beiden Fällen zahlt es sich aus, den Bedarf schon relativ früh zu ermitteln, da diese Fahrzeuge häufig mit einer – insbesondere ab Herbst – längeren Lieferfrist zu ordern sind. Im Idealfall bestellt man bereits im Frühjahr auf Verdacht ein Kontingent in realistischer Größenordnung.
Ähnlich sieht es bei den reinen Großräumgeräten in Form von großen Traktoren/Schleppern/Unimogs aus. Hier ist eine vorausschauende Planung nicht zuletzt aufgrund der Investitionssummen im deutlich sechsstelligen Bereich bei Neufahrzeugen unerlässlich.
Es wäre schon fatal, solch ein Gerät aufgrund eines Planungsfehlers die Saison über auf dem Hof stehen zu haben. Ärgerlich andererseits, wenn aufgrund fehlender Fahrzeugressourcen ein Auftrag in nennenswerter Größenordnung abgelehnt werden muss.
Glücklicherweise gibt es jedoch die Möglichkeit, kurzfristigen Bedarf zumindest vorübergehend durch vertraute Kooperationspartner abzufedern. Wenn all diese Punkte zufriedenstellend abgearbeitet worden sind, ist es meist auch höchste Zeit, weil der Beginn der Wintersaison nun unmittelbar vor der Tür steht.

Wenn der Winter vor der Tür steht

In dieser Zeit kommen oft noch viele Nachzügler, denen nach den ersten Nachtfrösten bewusst wird, dass ja noch ein Winterdienst beauftragt werden muss. In einem bestimmten Umfang werden für diese Kandidaten natürlich auch noch Ressourcen vorgehalten. Irgendwann kommt jedoch der Punkt, an dem das Annehmen weiterer Aufträge dazu führen würde, dass die vom Dienstleister gewünschte und vom Auftraggeber erwartete Qualität nicht mehr gewährleistet werden kann. Spätestens dann müssen Aufträge – so weh es auch tut – abgelehnt werden.

Jetzt beginnt die hektische Phase

Nun beginnt dann auch die hektische Phase. Es ist Zeit, externe Streugutdepots einzurichten und zu bestücken. Die Fahrzeuge, die im Sommer eingelagert waren, müssen für den ersten Einsatz vorbereitet werden. Neue Fahrzeuge müssen angemeldet und alle Fahrer erneut eingewiesen werden. Da die Touren nun stehen, machen sich alle Tourenführer mit ihren neuen Objekten und Abläufen vertraut und fahren sie ein- bis zweimal „trocken“ ab, wodurch Fehler in den Unterlagen erkannt und korrigiert werden. Es wird Kleinmaterial in ausreichender Menge geordert und verteilt. Die Disposition von Granulat und Streusalz, welches sinnvollerweise schon früh zu Sommerpreisen geordert wird, kommt noch einmal auf den Prüfstand und wird dem endgültigen Auftragsstatus angepasst. Zeitgleich machen sich unsere Wetterkontrolleure mit ihren neuen Touren vertraut. Sie gewährleisten einen zuverlässigen Überblick über die nächtlichen Wetterverhältnisse in den jeweiligen Stadtteilen Hamburgs und entscheiden gemeinsam mit der Einsatzzentrale über die Notwendigkeit eines Einsatzes. Auch wenn wir seit vielen Jahren eng mit Meteorologen zusammenarbeiten, verlässliche, stadtteilgenaue Wettervorhersagen gibt es – noch – nicht.

Krönender Abschluss aller Vorbereitungen ist das erstmalige Abtelefonieren der neuen Weck- und Einsatzliste, bei der alle Telefonnummern und somit die Erreichbarkeit aller Mitarbeiter geprüft und eventuelle Fehler korrigiert werden. Spätestens danach darf der Winter kommen.

Walter Schmeißer | heike.holland@holzmann-medien.de

Walter Schmeißer
ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma Walter Schmeißer Gebäudedienste in Hamburg. Das Unternehmen ist auf Winterdienst spezialisiert | www.wsgonline.de

Nilfisk Outdoor Division
The leader in compact outdoor cleaning

Trotzen Sie dem Winter!

Der leistungsstarke Park Ranger 2150
mit Salz- und Kiesstreuer + Front-Winteranbaugerät

Niemand nimmt es besser mit dem Winter auf als der Park Ranger 2150. Von der Größe her klein – ganz groß bei der Leistung! Die Maschine verfügt über eine Leistung von 28 PS und perfektem Grip dank Vierradantrieb. Mit Hilfe der verschiedenen effizienten Winteranbaugeräte überzeugt der Park Ranger darüber hinaus mit seiner Multifunktionalität. Die kompakten Maße, die Knicklenkung und das umfangreiche Anbaugeräteprogramm, dessen werkzeugloser Wechsel nur max. 4 Minuten dauert, garantieren höchste Flexibilität und Manövrierbarkeit, die jederzeit einsatzbereit sind. Investieren Sie in eine langlebige, robuste Maschine, auf die Sie sich auch in vielen Jahren noch verlassen können.

Alternative Anbaugeräte gegen Aufpreis erhältlich

Alle Preise zzgl. Frachtanteil und der gesetzlichen Mwst.

Nilfisk-Egholm
eine Marke der
Nilfisk-Advance GmbH
Sophienstraße 40
D-38118 Braunschweig
T. +49 (0)531 129 77-0
F. +49 (0)531 129 77-29

Nilfisk Egholm
Rangers at heart

Die Angebote gelten vom 01. Juli bis 31. Dezember 2013.

www.nilfisk-outdoor.de