

The marketplace to be: ExtraSauber verbindet die Reinigungsbranche

Ein Marktplatz für Gebäudereinigung – das ist ExtraSauber. Ob Fensterreinigung, Treppenhaussäuberung oder klassische Büroreinigung, auf ExtraSauber.de finden Kunden ihren perfekten Partner. Und das hat jüngst die Deutsche Gesellschaft für Verbraucherstudien dem jungen Unternehmen bescheinigt und zeichnete es als „bestes Buchungsportal für Reinigungen“ aus. Grund genug, die beiden Gründer Christian Pauls und Dr. Sebastian Schneider zu einem Gespräch über ihren Erfolg einzuladen.

Lieber Herr Dr. Schneider, lieber Herr Pauls, können Sie den Lesern noch kurz erläutern, wie ExtraSauber funktioniert?

Dr. Sebastian Schneider: An sich ist es ganz schnell dargelegt. Auf der einen Seite gibt es Unternehmen oder Privatpersonen, die einen Reinigungsauftrag zu vergeben haben. Auf der anderen Seite gibt es Gebäudereinigungsfirmen, die auf unterschiedliche Bereiche der Reinigung spezialisiert sind. Beide Parteien bringen wir auf unserer Plattform zusammen.

Wie melden sich Gebäudereinigungsunternehmen bei Ihnen an?

Dr. Sebastian Schneider: Der Einstieg ist sehr niederschwellig. Jede Firma, die unseren Kriterien entspricht, kann sich kostenlos bei uns listen lassen. Kosten fallen nur bei Leistung an. Das heißt, wir bekommen erst Geld, wenn das Reinigungsunternehmen über uns an Aufträge gekommen ist und Geld verdient hat.

Christian Pauls: Beim darauf folgenden Onboarding-Prozess geben wir uns sehr viel Mühe. Denn wir sind an langfristiger und vertrauensvoller Zusammenarbeit interessiert. Daher gibt es in der Regel auch ein persönliches Interview mit uns, damit Transparenz gewährleistet ist und offene Fragen geklärt werden können.

Welche Vorteile hat es für Gebäudereiniger, bei ExtraSauber gelistet zu sein?

Dr. Sebastian Schneider: Gebäudereinigungsunternehmen stellen sich unterschiedlichen Herausforderungen: Einige Firmen haben selbst kein starkes Marketing und daher zu wenige Aufträge. Sind sie bei uns angemeldet, erhalten sie Aufträge über uns, die sich für sie lohnen.

Dann gibt es größere, sehr professionelle Gebäudereiniger, die eher in Arbeit untergehen. Für sie lohnt sich eine Partnerschaft mit ExtraSauber ebenfalls, da sie mit uns Zeit sparen und Ressourcen anderweitig einsetzen können.

Christian Pauls: Wir bieten Unterstützung und sorgen für Effizienz – immer mit dem Ziel, dass der Nutzen für die Reinigungsfirmen höher ist als die Kosten der Auftragsvermittlung. Somit hat ExtraSauber für gelistete Reinigungsfirmen nur Vorteile.

Welche Möglichkeiten bietet eine Partnerschaft mit ExtraSauber noch?

Dr. Sebastian Schneider: Aufgrund der langfristigen Beziehung, die wir mit Gebäudereinigungsunternehmen suchen, können diese mit ExtraSauber skalieren, sprich sie können selber größer werden und wachsen, vielleicht nach und nach weitere Services anbieten, die wir dann wieder vermitteln.

Christian Pauls: Außerdem bieten wir buchhalterische Schnittstellen an. Gerade für kleinere Unternehmen ist das sehr interessant. Sie können mit wenigen Klicks alle relevanten Daten kostenlos für ihren Steuerberater herunterladen. Wir bieten natürlich auch eine DATEV-Schnittstelle an.

ExtraSauber ist gerade von der Deutschen Gesellschaft für Verbraucherstudien als „Bestes Buchungsportal für Reinigungen“ ausgezeichnet worden. Wie kam es dazu?

Dr. Sebastian Schneider: Wir wussten gar nichts davon, wir wurden rückwirkend darüber informiert. Es gab vier Kategorien: Preis-Leistungs-Verhältnis, Kundenzufriedenheit, Kundenservice und Reinigungsqualität. In den ersten drei Kategorien wurden wir von der Expertenjury als „hervorragend“ bewertet. Dass wir hier Testsieger sind, freut uns besonders, da es genau die Kategorien sind, auf die wir selbst zu 100 Prozent Einfluss haben. In der vierten Kategorie, der Reinigungsqualität, sind wir Zweitplatzierte – was auch richtig toll ist. Auf die Reinigung vor Ort haben wir selbst zwar keinen direkten Einfluss, aber sie scheint eben auch sehr gut zu sein.

Sie erhielten in der Kategorie „Preis“ 93 Prozent. Wie lässt sich das mit Ihrem definierten Firmenanliegen von fairer Bezahlung vereinbaren?

Dr. Sebastian Schneider: In der Reinigungsbranche regiert der Preis. Dass wir günstige Angebote abgeben können, liegt an unserer digitalen Arbeitsweise. Als Plattform können wir Effizienzen, die bislang unberücksichtigt blieben, heben. Die Aufträge, die wir an unsere Gebäudereinigungsfirmen weitergeben, sind so kalkuliert, dass alle gut davon leben können. So stimmt unser Preis-Leistungs-Angebot für alle Beteiligten.

ExtraSauber arbeitet laut eigenen Angaben nachhaltig. Was bedeutet das genau?

Christian Pauls: Unser Nachhaltigkeitsansatz ist sehr vielfältig. Die digitalen Prozesse sparen Zeit, Papier und Anfahrtswege, denn unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten fast ausschließlich im Homeoffice. Unser Unternehmen und jede Reinigung ist zudem klimaneutral, das heißt wir gleichen unsere CO2-Emissionen vollständig aus. Das gute Preis-Leistungs-Verhältnis schafft faire Bezahlung und wir haben sogar eine eigene nachhaltige Reinigungsmittellinie entwickelt, samt ergonomischem Tragerucksack, der zum Patent angemeldet ist.

Dr. Sebastian Schneider: Der Rucksack ist in Kooperation mit einem der führenden Reinigungsgeräte-Hersteller Vermop entstanden. Reinigungsfirmen können ihn bei uns gegen eine monatliche Gebühr bestellen. Er ist bestückt mit unseren nachhaltigen Produkten und Zubehör von Vermop. Er ist rückschonend und kann in jedes öffentliche Verkehrsmittel mitgenommen werden.

Christian Pauls: Ich wohne ja in Wien und hier sind natürlich viele Gebäudereiniger in Treppenhäusern unterwegs. Da ist der Rucksack doppelt praktisch, zum einen, weil er in die Straßenbahn oder auf das Fahrrad passt und man nicht mit Auto zum Kunden anreisen muss, zum anderen ist er bei der Reinigung selbst von Vorteil.

Gibt es noch Visionen für die Zukunft?

Dr. Sebastian Schneider: Wir haben uns den Start-up-Ansatz erhalten. Wenn Kunden mit einer Idee auf uns zukommen, können wir sie umsetzen. Zum Beispiel kam nach Corona ein großer internationaler Cateringbetrieb auf uns zu, ob wir nicht auch Küchenreinigungspersonal vermitteln können. Daraus ist eine starke Partnerschaft entstanden.

Christian Pauls: ExtraSauber lebt das Lean Management. Das bedeutet, Effizienz und Qualität stehen bei uns im Vordergrund. Jeden Tag streben wir kleine Entwicklungen an, so dass am Ende des Jahres eine große Verbesserung steht.

Dr. Sebastian Schneider: Und die Reinigung ist wirklich ein gigantisches Thema. Uns gehen die Ideen bestimmt nicht aus.

Weiterführende Links:

www.extrasauber.de

www.extrasauber.at

www.extrasauber.ch