

PROOF

PROVIDE & OPERATE FACILITIES

USE IT OR LOSE IT.

proof.i2fm.de



BETRIEB



WORKPLACE



KLIMASCHUTZ



WEB CASTS



CHALLENGES



MEDIATHEK

Nachlese



TME Associates



PROOF Webcast am 03.11.2021, 08:00 bis 09:00 Uhr

DIE GROSSE KOMPLETTVERGABE – MUT ODER WAHNSINN



FRANK STRÖHLEIN

Partner
TME Consulting



HOLGER KNUF

Institutsleiter
Internationales Institut für
Facility Management



ALEXANDER RISTO

Senior Manager,
TME Associates



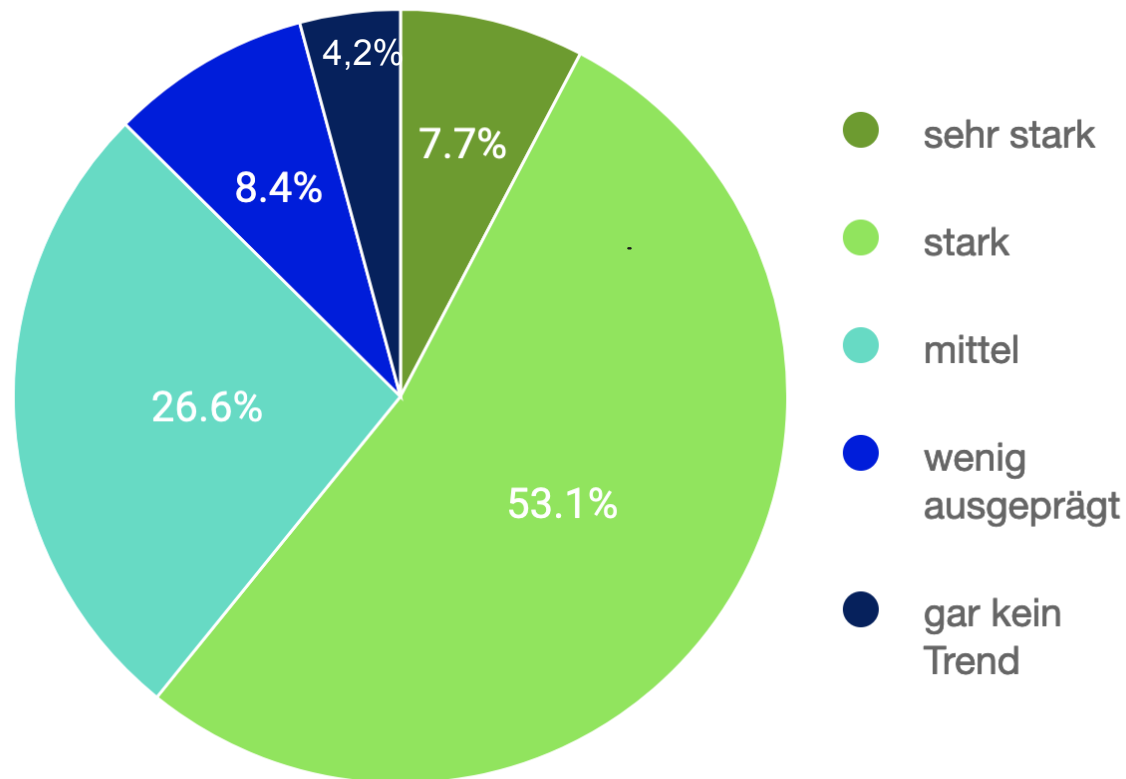
PETER BRACH

Internationales Institut für
Facility Management

BETREUUNG IM CHAT DURCH:



Wie stark schätzen Sie den Trend zu großer Komplettvergabe an einen einzigen Dienstleister ganz allgemein ein?



n = 139 Teilnehmer

Leistungen – IFM

- Integriertes Facility Management
- Bündelung von Services über Standorte & Länder hinweg

Steuerungsmodell

- Effizienz durch weniger Steuerungsaufwand
- Qualität

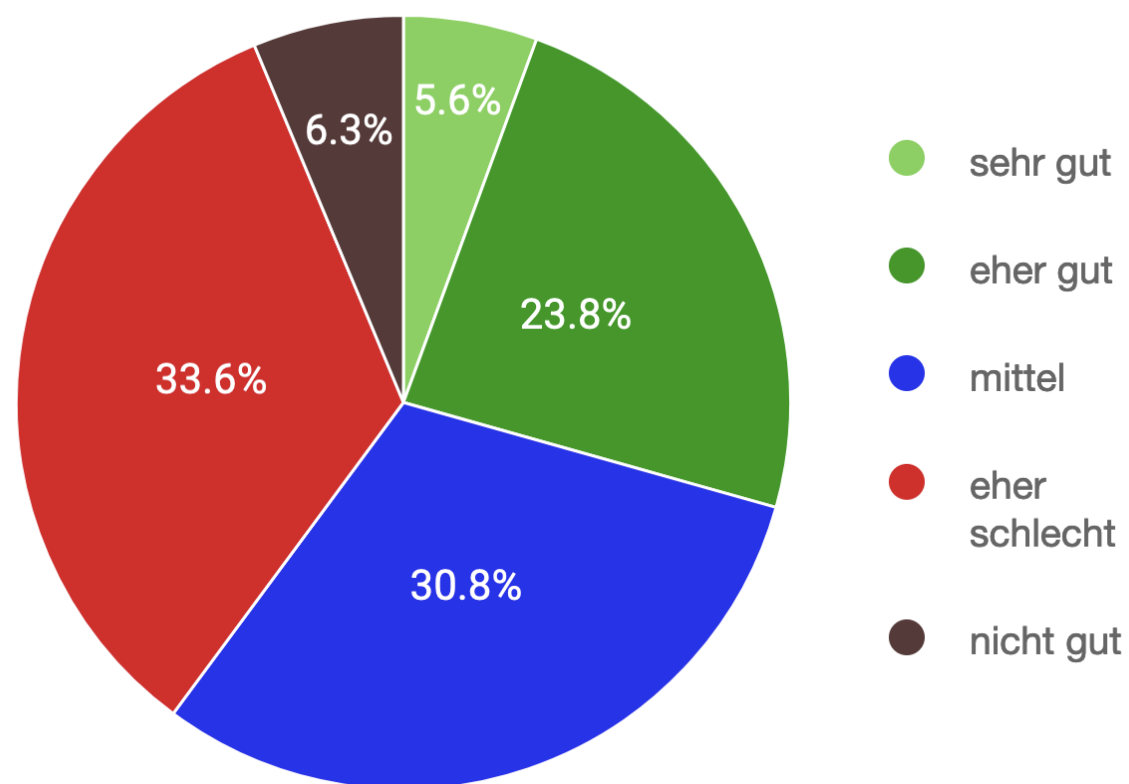
Businessmodell → Kosten ↓

- Savings Glidepath

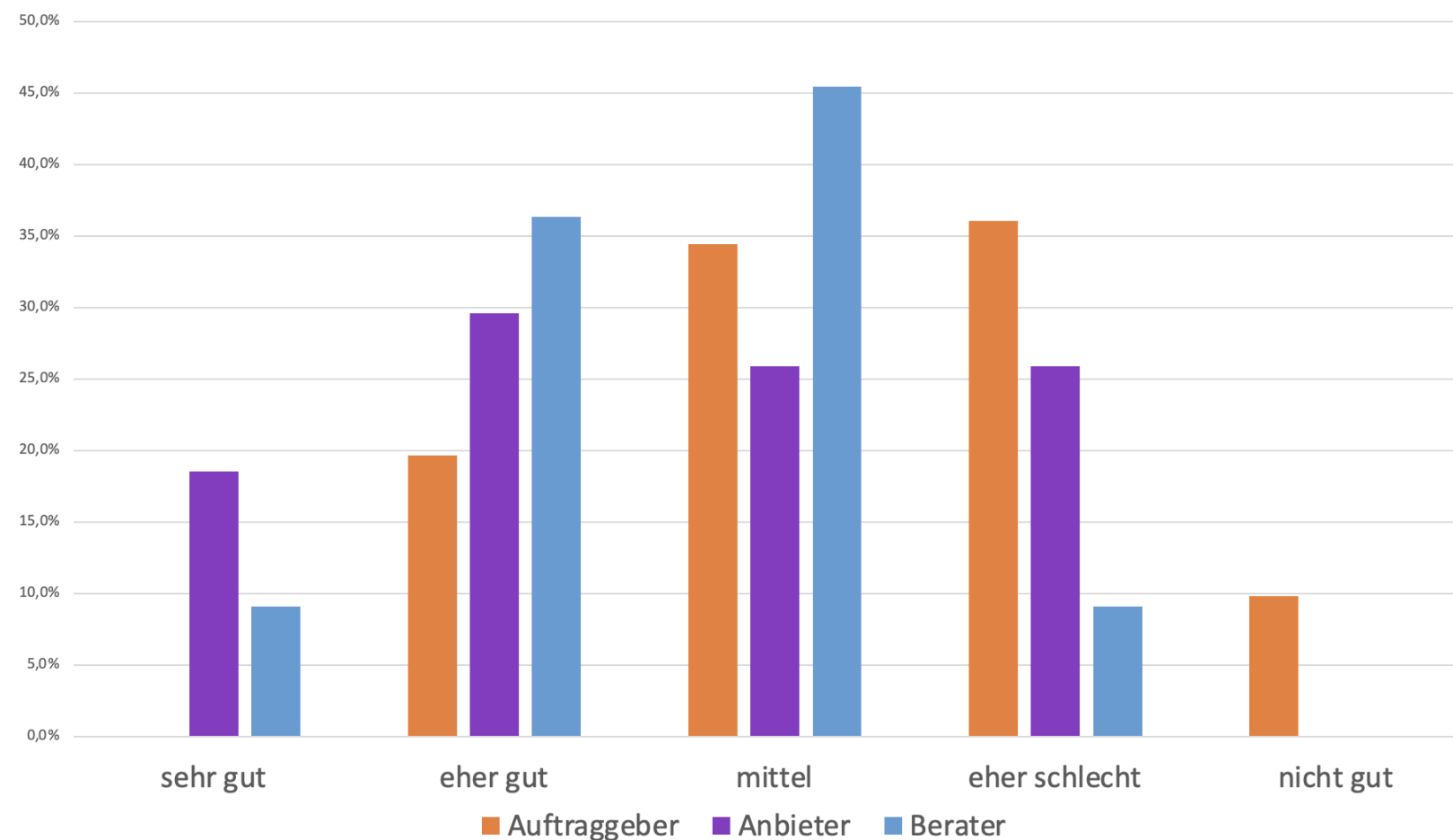
Vergabeverfahren

Dienstleister „Bros“ vs. Großdienstleister

Wie gut funktionieren solche Projekte Ihrer Einschätzung nach?



n = 139 Teilnehmer



n = 101 von 139 Teilnehmern

Was sind die Erfolgsfaktoren für solche "großen Komplettvergaben"?

Definition des Modells & Ziele
(Strategie)

Management-Verfahren

Anforderungen & Bedarf klären
(Datenlage)
Pareto? oder 100%?

Commitment

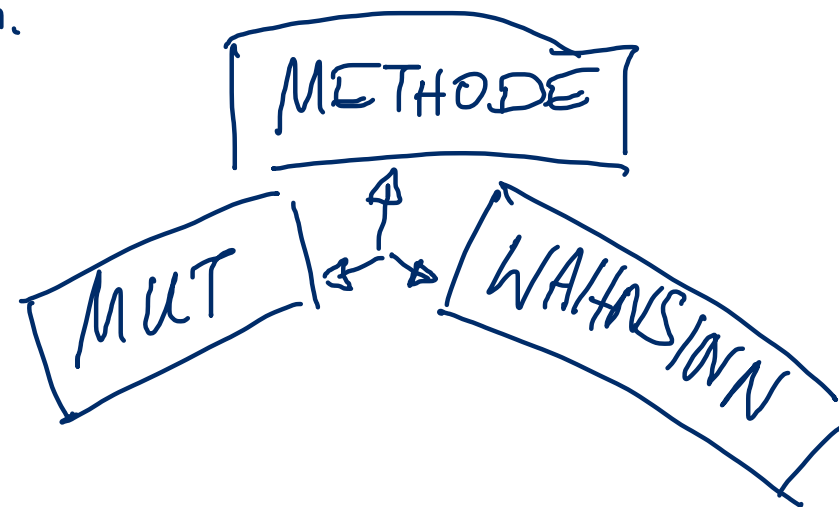
Vertrag?

- Stande dringend?
- 80%-Vertrag schon mit der Ausschreibg. ausgeben

⚡ Industri-
Standards
fehlen!

Change Maßnahmen

Wettbewerb bis zum
Ende des Ausschreibg.-
verfahrens



Steuerungsmodell

- Disposition WIE? oder DASS!
- Betreiberverantwortung & Auftraggeber-pflichten

Erfolgsfaktoren	Anzahl
"Köpfe"	28
Güte von Ausschreibung & LV	17
Klarheit	12
Steuerungsmodell	10
Implementierung	9
Vertrag	9
KPI-System	9
Hohe Eigenleistungstiefe	8
Partnerschaft	7
valide Daten	6
Reifegrad Facility Management	6
Prozessreife	5
Interdisziplinarität	5
IT	5
Preis nicht alleiniges Kriterium	4
Professionelles Servicekonzept	4
Gute Kommunikation	3
Bonus-Malus	3
Transparenz Leistungserbringung	3
Geringe technische Anforderungen der Objekte	2
Commitment	1
Mehr Geld	1
Open Book	1
Standardisierungsgrad	1
Ticketsystem	1
Claim Management	1
Dokumentation	1
Zwingende Vorgaben	1
Funktioniert eher nicht	8
Gesamtergebnis	171

Güte von Ausschreibung & LV

Gute Kommunikation

Klarheit

Partnerschaft KPI-System

Interdisziplinarität

Preis nicht alleiniges Kriterium

Geringe technische Anforderungen der Objekte

Transparenz Leistungserbringung

Köpfe

Vertrag Bonus-Malus

valide Daten Prozessreife

Professionelles Servicekonzept

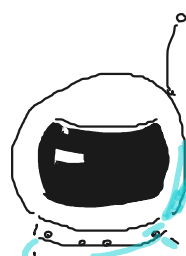
Reifegrad Facility Management

Funktioniert eher nicht

Hohe Eigenleistungstiefe

Steuerungsmodell

Implementierung



These I:

Es funktioniert nur mit den richtigen
"Köpfen"!

- Ja, "People's Business"
- Management Strategie
- Fachliche Kriterien zum Recruiting transparent machen

"ABER"

- Ab im Werkvertrag kein Einfluss auf Personalentscheidungen



These II:

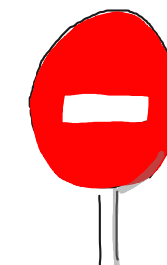
Es funktioniert nur mit einer guten
Anschreibung und gutem LV!

Ja – und guter Vertrag!

"ABER"

Vorbereitung, Vorbereitung,
Vorbereitung!

und guter Implementierung



These III:

Es funktioniert eigentlich nicht!

WARUM?

