

*19. November 2019, TZU Oberhausen*

# EINKAUFSFORUM

## SERVICES SMART EINKAUFEN



# EDITORIAL

Mittlerweile wagen viele Unternehmen neue, qualitativere Ansätze um Services auszuschreiben und einzukaufen. Das bedeutet: bessere Datenlagen darüber, welche Services benötigt werden, bessere Leistungsspezifikationen, die Beschreibung von Prozessen schon in der Ausschreibung, das Herstellen eines gemeinsamen Leistungsverständnisses mit den Bietern, Should-Cost-Listen und ein transparentes Preis-/Leistungsverhältnis. Full-stop – einatmen – jetzt kommt das Aber.

Aber: Der Aufwand, besser auszuschreiben, damit weniger Geld verbrannt wird, ist eben höher als bei der herkömmlichen Ausschreibung. Die Sorge, der Aufwand könne höher sein, als der wirtschaftliche Nutzen, ist vielfach zu beobachten. Und wenn die Ausschreibung ansteht und damit die Timeline im Nacken sitzt, wird es noch schwieriger Neues zu wagen.

Da hilft nur:

- » den Aufwand und den Nutzen rechnen und darstellen
- » verprobte Praxisbeispiele mit dem eigenen Vorgehen vergleichen
- » das verbesserte Ausschreibungsverfahren fassbar machen

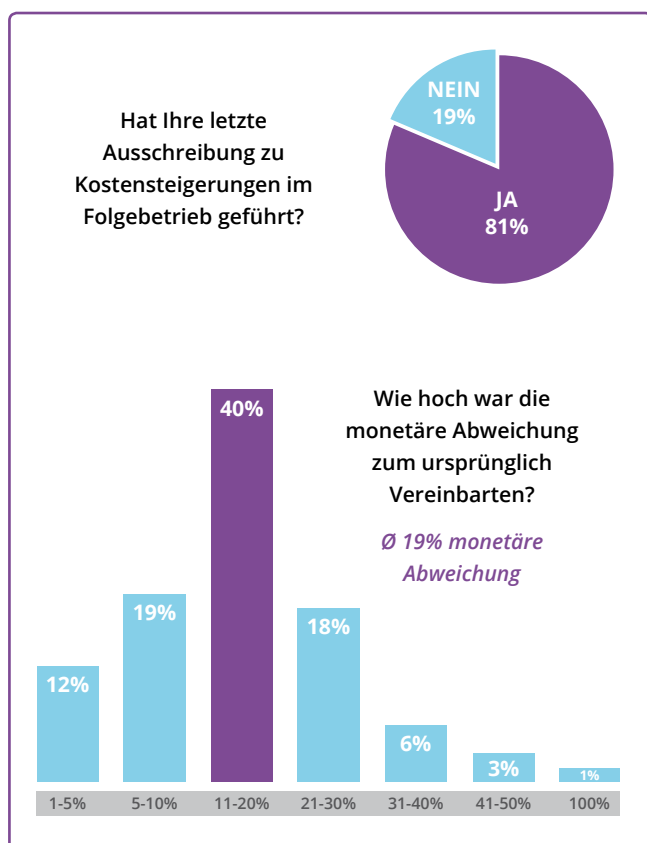
Tun wir das doch gemeinsam

– beim Einkaufsforum Facility Services 2019



**KATJA BILSKI-NEUMANN**

Geschäftsfeldleiterin  
Kommunikationsplattformen  
Internationales Institut für  
Facility Management GmbH



Anzahl der Befragten: 96

## DAS PROGRAMM

### 10.00 UHR // BEGRÜSSUNG

› Katja Bilski-Neumann, Geschäftsfeldleiterin, ifm GmbH

### 10.10 UHR // 20% SIND DIE REGEL, 30% HÄUFIG

Die Kostenabweichung nach oben aufgrund schlechter Ausschreibungen stimmt bedenklich. Nur ein Bruchteil der Projekte hat eine Kostenabweichung von weniger als 5%. Zeit, dass sich was dreht.

Ergebnisse einer Umfrage unter 200 Corporates und ihren Erfahrungen mit Ausschreibungen

Was sind die größten Kostenfallen im Vergabeprozess?

› Vertreter der Gruppe „Ausschreibungen verbessern“ – Nutzerkongress 2020:  
Markus Breithaupt, Vorstandsvorsitzender, HECTAS Facility Services  
Stiftung & Co. KG

### 10.25 UHR // BESSER AUSSCHREIBEN

Was heißt das im Detail für jeden Schritt einer Ausschreibung?  
Was wird anders gemacht, wie ist der Nutzen?

Smarte Struktur zur Bedarfs- und Anforderungsklärung

Servicebeschreibung: Was sind die kalkulationsrelevanten Informationen je Service, wie wirken sich Annahmen aus – und wie Datenlücken?

Vergabeprozess: Aufwand & Nutzen der Herstellung eines gemeinsamen Leistungsverständnisses mit den Bietern

Standardisierung der Kalkulationsmodelle –  
Bericht aus dem VDI-Arbeitskreis FM

Verfahrensansweisung: Aufwand & Nutzen, Prozesse in der Ausschreibung zu verankern

Vor- und Nachteile eines vollständig transparenten Preis-/Leistungsverhältnisses

› Holger Knuf, Institutsleiter, i²fm GmbH

### 11.10 UHR // AUFWAND & NUTZEN NEUER AUSSCHREIBUNGSVERFAHREN

Wie sind die Erfahrungen mit den Veränderungen im Aufwand?

Wie man ein solches Projekt im Unternehmen richtig aufsetzt und durchsetzt?

Welche Erwartungen stehen im Raum?

Wie wird der Nutzen belegt?

Welche Fragen hat derjenige, der sich gerade an eine neue Vorgehensweise herantastet?

Praxisbeispiele & Erfahrungen

› Christopher Böhmer, Europe Procurement Commodity Mgr.,  
UPS Deutschland S.à r.l. & Co. OHG

› Robert Meyer, Senior Sourcing Manager Property & Facility Management,  
Zalando SE

› Wolfgang Pagani, Head of Procurement Technical Services,  
Covestro Deutschland AG

### 11.40 UHR // KAFFEPAUSE

### 12.10 UHR // DIE HOCHZEIT DES TOP DOWN- UND BOTTOM UP-ANSATZES

Bisher schienen globale, top down-Vergabeansätze insbesondere mit den deutschen bottom up-Ansätzen wie Wasser und Öl zu sein. Nun werden sie mithilfe einer smarten Servicematrix vereinbar, ja ergänzen sich sogar.

Wie man mit dieser Servicematrix arbeitet

› Christopher Böhmer, Europe Procurement Commodity Manager,  
UPS Deutschland S.à r.l. & Co. OHG

### 12.35 UHR // KALKULATION VON SERVICES

Wo stecken die Aufwandstreiber?

› Dave Gebauer, Niederlassungsleiter Facility Services Berlin,  
ENGIE Deutschland GmbH

### 13.00 UHR // GEMEINSAME MITTAGSPAUSE

### 14.00 UHR // ERKENNTNISSE AUS DER DIENSTLEISTUNGS- STEUERUNG FÜR DEN EINKAUF VON SERVICES NUTZBAR MACHEN

› Lars Sander, Senior Manager, Prokurist, Central Procurement

› Jochen Wiener, Head of Real Estate and Facility Management, PwC GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

### 14.30 UHR // TRANSPARENTES PREIS-/LEISTUNGS- VERHÄLTNIS

Was gehört dazu? Wie werden Angebote damit wirklich vergleichbar?

› i²fm im Dialog mit: Barbara Hoeren, Fachreferentin / Strategischer Einkauf,  
ARAG SE

### 15.00 UHR // THESE: EIN GEMEINSAMES LEISTUNGSVER- STÄNDNIS HERZUSTELLEN, GEHÖRT SCHON IN DEN BIETERGESPRÄCHEN AUF DIE AGENDA.

Eine Pro & Contra Diskussion.

› Falko Möller, Strategic Purchasing Manager Facility Management/ Bau,  
Union Investment Real Estate GmbH

### 15.30 UHR // KAFFEPAUSE

### 16.00 UHR // PARALLELE DISKUSSIONSTISCHE ZUR VERTIEFUNG

Arbeiten mit der Servicematrix – wie funktioniert das im Detail?

› Frank Werker, Geschäftsfeldleiter, i²fm GmbH

Kalkulation von Services: Wo stecken die Aufwandstreiber?

› Dave Gebauer, Niederlassungsleiter Facility Services Berlin,  
ENGIE Deutschland GmbH

Apropos Preis-/Leistungsverhältnis: Die finale Preisverhandlung ohne noch einmal das Leistungskonzept anzupassen konterkariert den Ansatz – warum, wieso, weshalb und mit welchen Folgen?

› Holger Knuf, Institutsleiter, i²fm GmbH

### 16.45 UHR // ERGEBNISPRÄSENTATION DER DISKUSSIONSTISCHE & QUINTESSENZ

### 17.00 UHR // ENDE DER VERANSTALTUNG



# ANMELDUNG

Bitte senden Sie diesen Coupon als Antwort  
per Fax an: 0208 - 594 87 19 29

- Ja, ich melde mich als Teilnehmer zum **Einkaufsforum „Services smart einkaufen“ am 19. November 2019** verbindlich an.  
Die Gebühr beträgt EUR 595,00 zzgl. MwSt.
- Ich kann leider nicht teilnehmen.  
Halten Sie mich trotzdem bitte weiter auf dem Laufenden.

.....  
Firma, Organisation

.....  
Name, Vorname

.....  
Position, Abteilung

.....  
E-Mail

.....  
Straße

.....  
PLZ/Ort

.....  
Telefon

.....  
Datum, Unterschrift

## ABWEICHENDE RECHNUNGSANSCHRIFT (FALLS NÖTIG)

.....  
Firma, Organisation

.....  
Name, Vorname

.....  
Straße

.....  
PLZ/Ort



DIREKT ONLINE ANMELDEN  
[einkaufsforum.i2fm.de](http://einkaufsforum.i2fm.de)

**HABEN SIE FRAGEN?**  
*Wir sind gerne für Sie da!*



Ihre Ansprechpartnerin:  
**LINA VOSSEBEIN**  
Veranstaltungsmanagement  
Telefon: 0208 594 87 19 20  
Email: [vossebein@i2fm.de](mailto:vossebein@i2fm.de)

## Internationales Institut für Facility Management GmbH

Telefon: 0208 - 594 87 19 10  
Telefax: 0208 - 594 87 19 29  
Essener Straße 5  
46047 Oberhausen  
[www.i2fm.de](http://www.i2fm.de)

## GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Die Gebühren für das Seminar betragen EUR 595,- zzgl. MwSt. inkl. Mittagsimbiss, Kaffee und Erfrischungsgetränken während der gesamten Veranstaltung. Die Teilnahmegebühr ist sofort nach Erhalt der Rechnung fällig. Bei Auslandsüberweisung ggf. anfallende Gebühren trägt der Rechnungsempfänger. Bei Stornierung bis zu einer Woche vor der Veranstaltung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von EUR 50,00 zzgl. MwSt. erhoben. Wird die Anmeldung nach diesem Termin ohne die Nennung eines Ersatzteilnehmers zurückgezogen, wird die halbe Gebühr berechnet. Bei Stornierung am Veranstaltungstag sowie Nichterscheinen wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe fällig. Stornierungen bedürfen der Schriftform. Terminverschiebungen aus gegebenem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Als Schriftform gilt insbesondere auch eine E-Mail. Mit der Anmeldung erklären Sie sich einverstanden, dass Fotos und Videos von der Veranstaltung, auf denen Sie möglicherweise zu sehen sind, vom Veranstalter veröffentlicht werden dürfen.