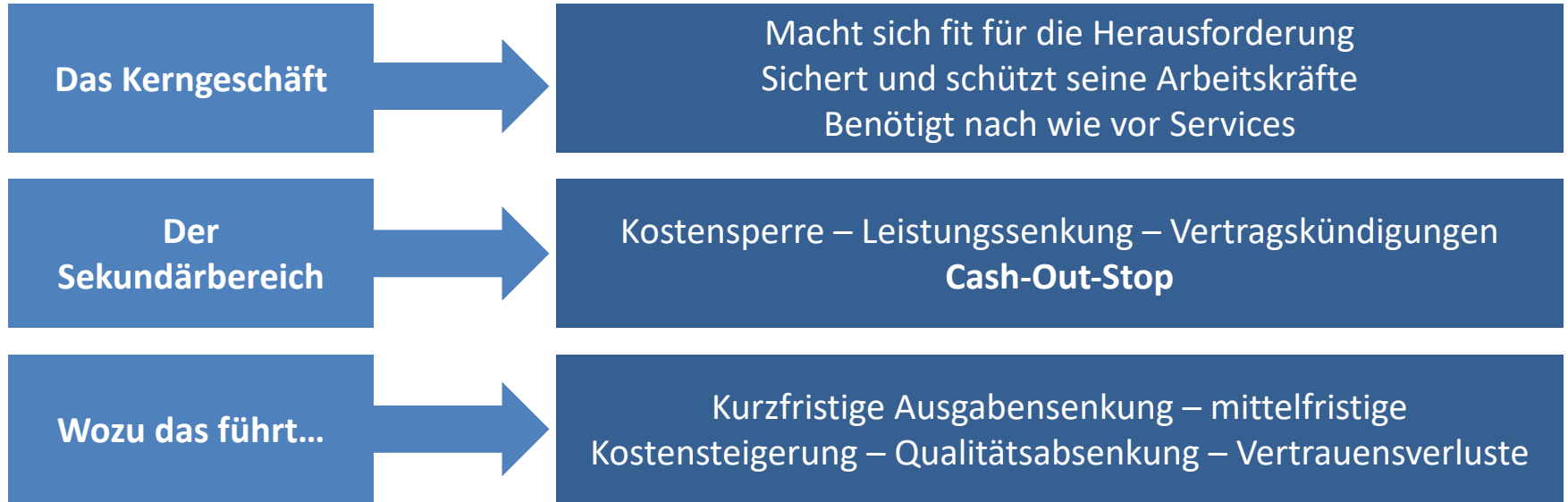


Nutzer-Konzepte in Krisen-Zeiten

Wie umgehen mit laufenden oder auslaufenden Service-Verträgen?

Sinnvolle und nachhaltige Handlungsalternativen für den **CASH-OUT-STOP?**





A Cash Out Stop

- Ausschreibungsstopp
- Beraterstopp
- Entwicklungsstopp

- Leistungs-“Rückfall“
- Entwicklungsverzug
- **Kostensteigerung**

B Leistungen runter

- Leistungsniveau absenken
- Anpassung Servicelevel
- Druck auf Dienstleistung

- Kosten 20% runter
- Leistungen 40% runter
- **Preis-/Leistung schlechter**

C Leistungen rauf

- Leistungsniveau steigern
- Mehr Zusatz- und Sonderleistungen
- Falls Personal verfügbar

- Abzug von Personal
- Leistungsverchiebung
- **Kostensteigerung**

D Liegenschafts Lock Down

- Leerzug
- Systemreduktion, bzw. -abschaltung
- Notbetrieb

- Notwendig wenn gut gemacht
- **Kostensparnis**

A.1 Verträge verlängern

- Ausschreibungen aussetzen
- Keine neuen LV's bzw. Servicelevel
- Keine neue Kalkulation
- Konditionen evtl. sogar schlechter

- Keine Ausschreibungskosten
- Keine Beraterkosten
- Kein zusätzlicher Abteilungsaufwand

- Kein Invest

- Kosten bleiben konstant bzw. leicht erhöht

- Einfachste Handlung, wenig Aufwand, kein Cash-Out, wenig Effekt

A.2 Standard Ausschreibung

- Neu, aber einfach ausschreiben, oder
- Begonnene Ausschreibung vereinfachen
- Kein neues Servicekonzept
- Keine Präventivsteuerung

- Verringerte Ausschreibungskosten
- Verringerte bis kaum Beraterkosten
- Verringerter Abteilungsaufwand

- Kaum Invest

- Kosten bleiben konstant bzw. leicht erhöht

- Einfache Reaktion, verringerter Aufwand, gestoppter Cash-Out, wenig Effekt

A.3 Neue Ausschreibung

Elemente

- Ausschreibung nach Präventivsteuerungsprinzip und Minimal-Service-Level (Matrix)
- Beratungsaufwand erforderlich
- Servicekonzept auf tiefes Level justieren!
- Intensive Implementierung erforderlich
- Neue Tools, Verfahren, Messmethoden

Effekte

- Ausschreibungs- und Beraterkosten bleiben
- Abteilungsaufwand bleibt

Invest

- Investition in Professionalisierung (Prozesse, Tools, Systeme, etc.)

Kosten

- Kosten verringert, Verschwendung eingedämmt

Fazit

- Hoher Aufwand – hoher Effekt – Nachhaltig

A.4 Vergabe NEU DENKEN

- Keine neue Ausschreibung oder Ausschreibung stoppen
- Laufende Verträge sofort kündigen – Fortsetzung ankündigen
- Sofort neue Verträge mit den BESTANDS-DL aufsetzen
- Servicelevel intelligent minimieren, sofort implementieren!
- Neuentwicklung von Prozessen, Verfahren, Abläufen, Tools, KPI's, Leistungssteuerung, Leistungsmanagement, etc.

- Keine Ausschreibungskosten!
- Hoher Beratungs- und Implementierungsaufwand
- Aber: umlegbar auf Implementierung

- Neutral, da durch Wegfall Ausschreibung kompensiert

- Kosten verringert, Verschwendung eingedämmt, Vertrauen gewonnen

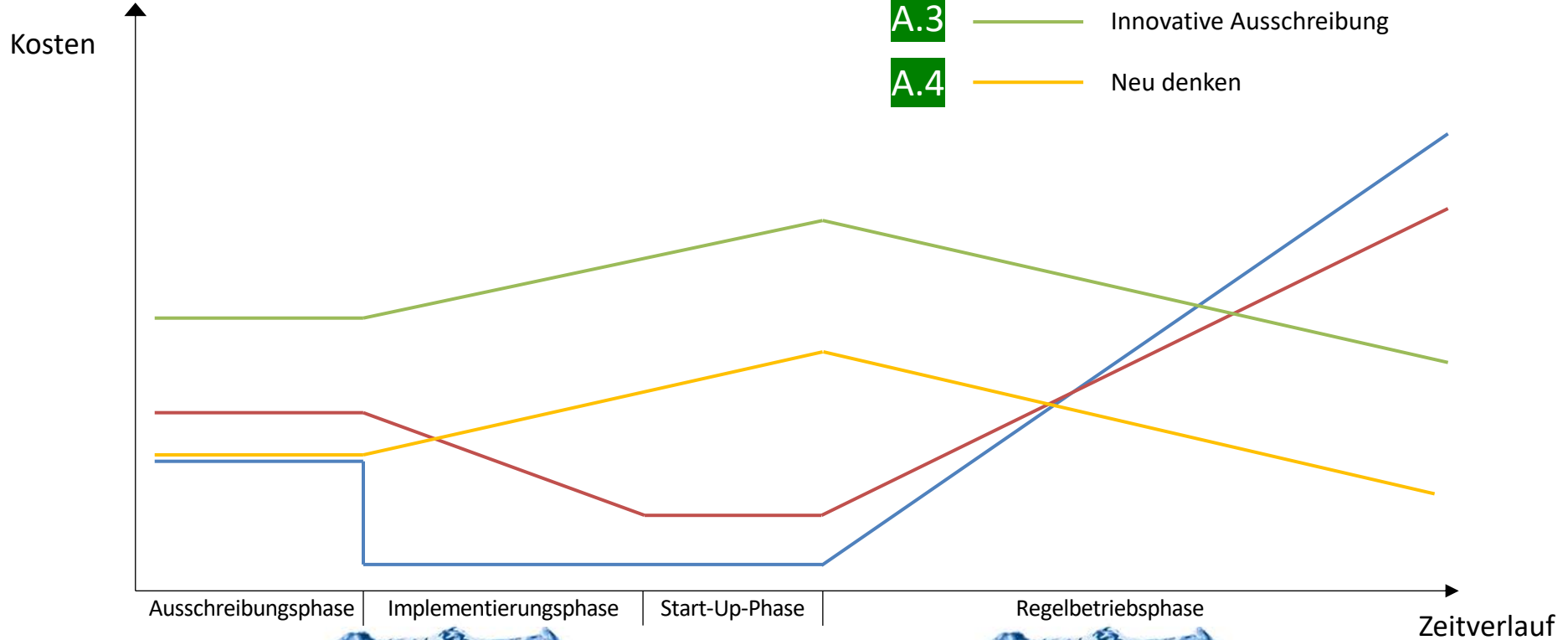
- Die beste Lösung - Nachhaltig

ÜBERSICHT

Cash-Out-Stop	A.1 VERTRÄGE VERLÄNGERN	A.2 STANDARD AUSSCHREIBUNG	A.3 NEUE STEUERUNG AUSSCHREIBEN	A.4 VERGABEN NEU DENKEN
HANDLUNGS- ELEMENTE	Bestandsdienstleister bleibt Alte Steuerung Altes Leistungsniveau	Neuer Dienstleister Alte Steuerung Altes Leistungslevel	Neuer Dienstleister Neue Steuerung Neues Leistungsniveau	Bestandsdienstleister Neue Steuerung Neues Leistungsniveau
RISIKO	keine Entwicklung nach wie vor Verschwendung	Keine Entwicklung nach wie vor Verschwendung	Neue Steuerung wirkt erst zeitversetzt	Neue Steuerung wirkt erst zeitversetzt
CASH-OUT- EFFEKTE	Hohe direkte Ausgabenminderung	Erhöhte direkte Ausgabenminderung	Keine direkte Ausgabenminderung	Direkte Ausgabensteigerung, aber verlagerbar auf DL
INVEST	kaum	kaum	Investition in professionelle Tools, teilw. einmalig	Erhöhte Investition, kompensiert durch Einsparung Ausschreibung
KOSTEN	bleiben (evtl. hoch)	bleiben (evtl. hoch)	Kosten verringert Verschwendung eingedämmt	Kosten verringert Verschwendung eingedämmt
BEWERTUNG	schlechte Lösung	schlechte Lösung	Gute Lösung Investitionsintensiv auf Dauer günstiger	Beste, innovative Lösung

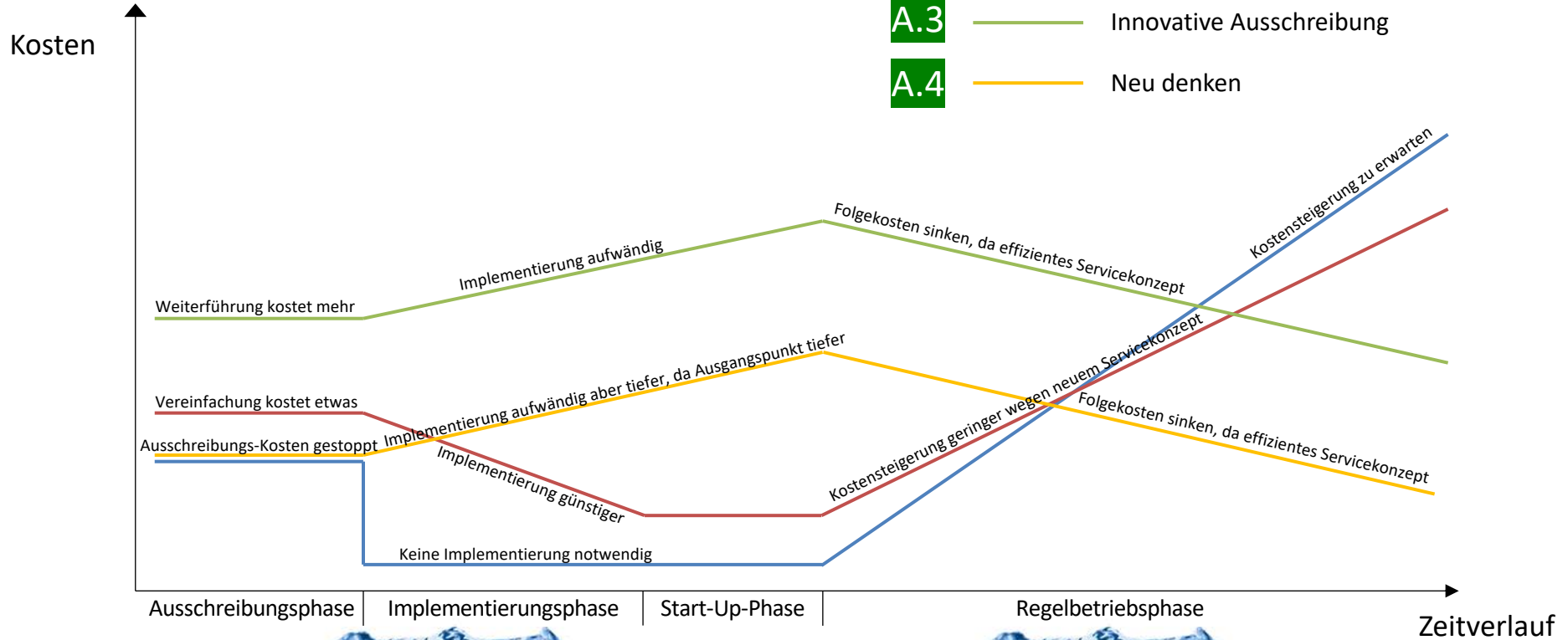
WIRTSCHAFTLICHER VERGLEICH DER SZENARIEN

- A.1 — Verlängern
- A.2 — Einfache Ausschreibung
- A.3 — Innovative Ausschreibung
- A.4 — Neu denken



WIRTSCHAFTLICHER VERGLEICH DER SZENARIEN

- A.1** — Verlängern
- A.2** — Einfache Ausschreibung
- A.3** — Innovative Ausschreibung
- A.4** — Neu denken



WERKZEUGE DIE ES JETZT BRAUCHT..

1. Das Smart-LV

SMART-LV SERVICES
by ifm

Services

Servicebezug
(Liegenschaft)

Anforderungs- und
Bedarfsträger (y-Achse),
wo? für wen?

Außen-
anlagen
Zentrale Systeme
Nutzungsbereiche

Gebäude 1
Zentrale Gebäudesysteme
Zentrale Nutzungsbereiche
Besondere Nutzungsbereiche
Gebäude 2
Gebäude X

Bedarfsträger
• Organisation
• Eigentümer
• Vermieter/Mieter
• Bauakteur
• Laborant
• ...

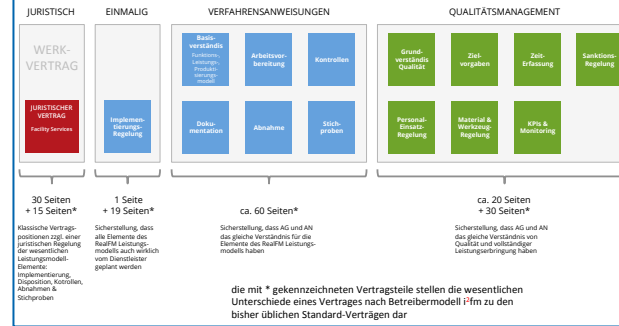
Services/Dienstleistungen (x-Achse), was?

Verwalten	Betreiben	Ver & Entsorgen	Not&Stör-dienste	Reinigen & Pflegen	Ausgaben-bereiche	Standard-Service	Schäden & Schäden sichern	Anbahnung/Instandhalten	HSE	Leistungen
...

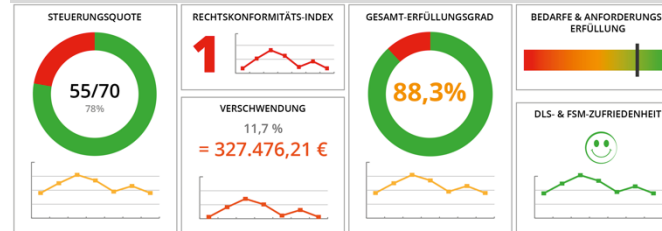
2. Der FuLM-Vertrag

DAS NEUE VERTRAGSKONSTRUKT

Darstellung aller Vertragselemente eines Betreibermodells nach ifm



3. Steuerungstools & Monitoring



WIR STEHEN IHNEN AUCH IN DER KRISE ZUR VERFÜGUNG!

Das i²fm – Führungsteam

Rainer Knif
Geschäftsführer



Verstehen
FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

FM-Professionalisierung

- » Betreibermodell 2.0
- » Service-/Steuerungsmodelle
- » Ressourcen-/Businessmodelle

Performance-Indizes:

- » IWPX – Workplace Performance Index
- » IBMX – Betriebsmanagement Performance Index
- » NCX – Performance Index Non-Core

Projektleitung

- » Kompetenzentwicklung
- » Organisationsentwicklung
- » Betriebsmodelle
- » Infrastrukturstrategien
- » FM-Businessmodelle

Ehrenamtliche

Verbandsentwicklungen

- » Funktionsmodelle im FM
- » Prozessmodelle im FM
- » Kompetenzmodelle im FM
- » Zertifizierungsverfahren

Peter Brach
Geschäftsführer



Vermitteln
WEITERBILDUNG

Weiterbildungsprogramme

- » MBA FM
- » Zertifizierungsvorbereitung

Trainingsprogramme

- » Dienstleistungssteuerung
- » Facility Services Management
- » Führungskräfteentwicklung

Inhouseschulungen

- » Steuerungsprofessionalisierung
- » Methodenimplementierung
- » Werkzeugentwicklung

Seminare

- » Tagestrainings
- » Impulsgeber

Katja Bisker-Neumann
Geschäftsführerin



Vorantreiben
PLATTFORMEN

Nutzerkongress

- » größter FM-Kongress der Branche
- » über 2000 Besucher

Kommunaldialoge

- » 1-2 mal pro Jahr
- » aktuelle Themen aus der Öffentlichen Hand

Digitalisierungsplattform

- » FM & CREM in Bits und Bytes
- » Nutzer- und Anbieterplattform
- » Orientierungshilfe

Praxiscamps

- » Themenorientierte Anwenderrunden
- » 3-4 mal pro Jahr

Newsletter-Redaktion

Frank Weker
Geschäftsführer



Verwirklichen
INFRASTRUKTURPROJEKTE

Infrastrukturanalysen

- » 3 Perspektiven Quick-Check
- » Portfoliosortierung und -einsortierung
- » adhoc-Maßnahmenplanung
- » Gefährdungsanalysen
- » Vollkostenanalysen
- » Nutzungsanalysen


Infrastrukturstrategien

- » Nutzungsszenarien zu Qualitätserhöhung bei gleichzeitiger Kostensenkung
- » Kosten-/Nutzenvergleiche
- » Entwicklungsszenarien
- » Umsetzungsplanung

Projektsteuerung und Generalplanung

- » Verantwortung der Szenarioumsetzung
- » Risikoübernahme Gesamtplanung
- » Steuerung der Bauleitung

Hans-Jörg Kuhn
Projektspezialist



Verwirklichen
BETRIEBSPROJEKTE

Entwicklung von Betriebskonzepten

- » nach Betriebsmodell 2.0 (BM 2.0)
- » Bedarfs-/Anforderungsanalysen
- » Servicekonzepte
- » Servicelevel-Vereinbarungen
- » Steuerungskonzepte, -verfahren, -werkzeuge
- » Controllingverfahren, -werkzeuge
- » Monitoring und Kennzahlensysteme

Ausschreibung und Vergabe

- » Servicepakete
- » Erstellung Ausschreibungsunterlagen nach BM 2.0
- » Entwicklung individueller Vertragsunterlagen und -anlagen
- » Implementierung und Interimsmanagement
- » Implementierungs- und Leistungsaudits

Vertragsertüchtigung

- » Performancesteigerung ohne neue Ausschreibung
- » Vertragsanpassung und Leistungsertüchtigung an der Schnittstelle
- » Trainings und Verfahrensimplementierung
- » Leistungscontrolling

4 Geschäftsfelder

über 2000 Netzwerkkontakte jährlich

größtes FM-Netzwerk in Deutschland

über 1.000 Teilnehmer jährlich

1998 gegründet als Geschäftsbereich der Heuer Dialog GmbH,
2001 Ausgründung als i²fm GmbH mit Sitz in Oberhausen

mit jährlich über 250.000 € größter,
privater Forschungsetat in Deutschland

i²fm

Internationales Institut für Facility Management GmbH

Essener Str. 5
46047 Oberhausen
Germany

T +49 (0)208 / 594 8719 10
F +49 (0)208 / 594 8719 29

FM aus Leidenschaft