

A photograph of two people wearing masks. The person on the left is wearing a pug mask and a blue sequined dress, with their hands raised. The person on the right is wearing a dinosaur mask and a beige suit jacket, holding a silver boombox. The background is a plain, light-colored wall.

ALTERNATIVE ZUM AUSSCHREIBUNGSWAHSINN

VORSTELLUNG

Das i2fm – Führungsteam und Unternehmen

Stefan Tauf
Geschäftsführer



Verstehen
FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

FM-Professionalisierung

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

Performance-Indizes:

- IWPI – Workplace Performance Index
- iBMX – Betriebsmanagement Performance Index
- NCK – Performance Index Non-Core

Projektleitung

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

Ehrenamtliche

Verbandsentwicklungen

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

Peter Bruch
Geschäftsführer



Vermitteln
WEITERBILDUNG

Weiterbildungsprogramme

- MBA FM
- Zertifizierungsvorbereitung

Trainingsprogramme

- Dienstleistungssteuerung
- Facility Services Management
- Führungskräfteentwicklung

Inhouseschulungen

- Steuerungsprofessionalisierung
- Methodenimplementierung
- Werkzeugentwicklung

Seminare

- Tagetrainings
- Impulsgeber

Katja BIRGMANN
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

Ralf Wacker
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 Szenariomsetzung
- Risikoübernahme Gesamtplanung
- Steuerung der Bauleitung

Thomas Jung
Projektsachverständiger



Verwirklichen
BETRIEBSPROJEKTE

Entwicklung von Betriebskonzepten

- nach Betreibermodell 2.0 (BM 2.0)
- Bedarfs-/Anforderungsanalysen
- Servicekonzepte
- Service-Level-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

Vertragserfüchtigung

- Performanceteigerung ohne neue Ausschreibung
- Vertragsanpassung und Leistungserfüchtigung 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

EINGRENZUNG DES ANWENDUNGSFALLS

Es geht um die Vergabe von Facility Services aus der Sicht von Corporate-Auftraggebern

Facility Services

Werkvertraglich vereinbarte Dienstleistungspakete

Regel- und Zusatzleistungen

(aus-)laufende Verträge

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. DIE ALTERNATIVE
8. Pro und Contra Betrachtung
9. Vorgehensweise

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

- 1. Gründe für Ausschreibungen**
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. DIE ALTERNATIVE
8. Pro und Contra Betrachtung
9. Vorgehensweise

1. GRÜNDE FÜR AUSSCHREIBUNGEN

Konkurrenz wirken lassen

- Marktpreis durch Wettbewerb erzielen

Compliance-Regeln befolgen

- regelmäßig den Markt „testen“

Datenlage aktualisieren

- den Dienstleister ermitteln lassen

Verflechtungen durchbrechen

- „Fraternisierung“ auf Operativebenen

Gewöhnung unterbinden

- Abruf-„Bequemlichkeit“ auf Fachebene

Vermutung als Fazit

- Druck – Intransparenz – Misstrauen



Bild von [PublicDomainPictures](#) auf [Pixabay](#)

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
- 2. Aufwand einer Ausschreibung**
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. DIE ALTERNATIVE
8. Pro und Contra Betrachtung
9. Vorgehensweise

2. KOSTEN UND AUFWAND EINER AUSSCHREIBUNG

Konzeption

Erstellung

Durchführung & Vergabe

Implementierung & Start-Up



Bild von [Andrew Martin](#) auf [Pixabay](#)

2. KOSTEN UND AUFWAND EINER AUSSCHREIBUNG

ANNAHME €2 MIO JAHRES-LEISTUNGSVOLUMEN – ERFAHRUNGSWERTE

Konzeption	Erstellung	Vergabe	Implementierung
<ul style="list-style-type: none"> • Ausschreibungskonzept • Daten aktualisieren • Erstellung Servicekonzept • Erstellung Steuerungskonzept • Festlegung Servicepakete • Erstellung Grobkostenschätzung „should price“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragswerk erstellen • LV und L.-beschreibung • Verfahrensbeschreibung • QM-Handbuch • Kalkulationstabellen • Ausschreibungsverfahren • DL-Liste und Versand 	<ul style="list-style-type: none"> • Bewertung Rücklauf • 1. Auswahlrunde • Shortlist und Einladungen • 2. Auswahlrunde • Verhandlungsrunde • Vergabe und Vertrag • Kick-Off Veranstaltung 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementierungsplan • Jour Fix Inhalte und Management • Verfahrens- und Toolentwicklung • Flächen- und Anlagenübernahme • Ressourcenmanagement
Eigenaufwand (FA & Einkauf) AT ca. 40	Eigenaufwand (FA & Einkauf) AT ca. 30	Eigenaufwand (FA & Einkauf) AT ca. 25	Eigenaufwand (FA & Einkauf) AT ca. 45
Berateraufwand AT ca. 45	Berateraufwand AT ca. 50	Berateraufwand AT ca. 15	Berateraufwand AT ca. 75
Direkte Kosten t€ ca. 5	Direkte Kosten t€ ca. 20	Direkte Kosten t€ ca. 10	Direkte Kosten t€ ca. 45

Geschätzter Gesamtaufwand (bei obigen Aktivitäten) hier € 495.000,-

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
- 3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen**
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. DIE ALTERNATIVE
8. Pro und Contra Betrachtung
9. Vorgehensweise

3. KRITISCHE WÜRDIGUNG VON AUSSCHREIBUNG

PARTNERSCHAFT

BLINDAUFWAND

WETTBEWERBSVERZERRUNG

LEISTUNGSTRANSparenZ

KOSTEN / Verschwendung

ZEITAUFWAND

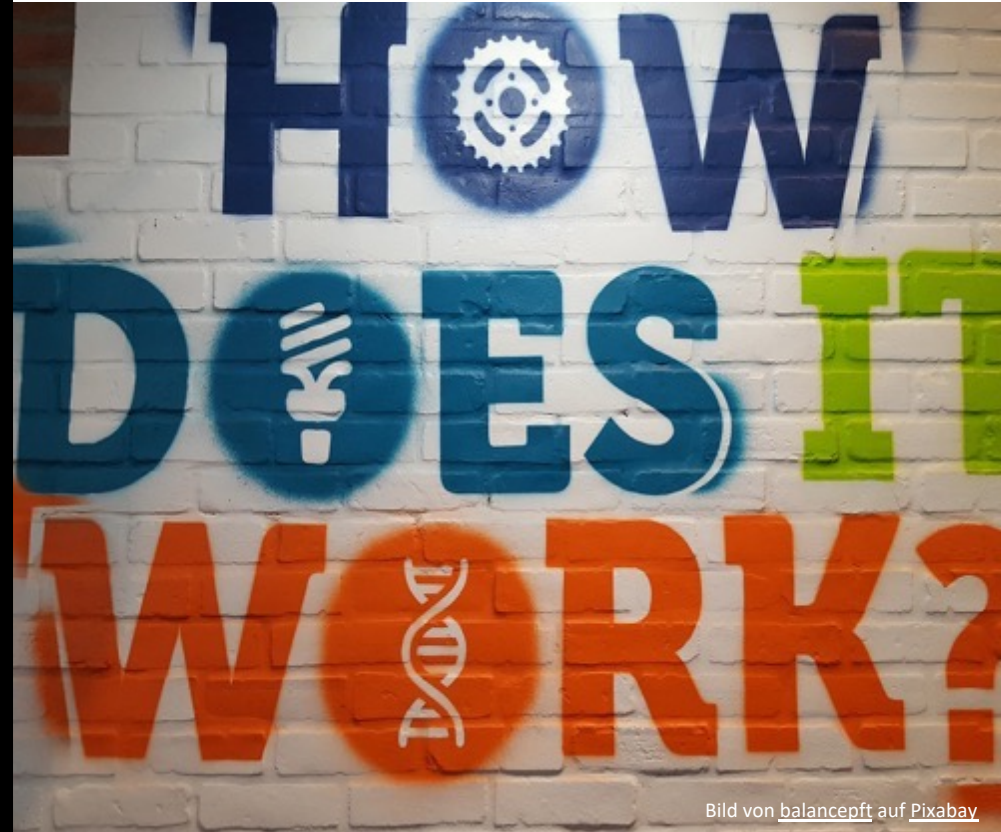


Bild von [balancepft](#) auf [Pixabay](#)

PARTNERSCHAFT

- Ausschreibung trotz Zufriedenheit
- Neuer Partner von vornherein auf Zeit
- Vertrauensbekundung Lippenbekenntnis
- Win-Win?
- Mehr geben als nehmen?
- Austauschbarkeit



Bild von [TheDigitalWay](#) auf [Pixabay](#)

BLINDAUFWAND

- Teilnahmekosten für alle Wettbewerber
- Endauswahl erhöhter Aufwand
- Finalrunde mit Orgaaufwand verbunden
- Sieger geht mit ca. **-€30.000,-** ins Rennen
- Eigenaufwand der Orga
- Leistungsverluste in der derselben Zeit durch den Bestandsdienstleister



WETTBEWERBSVERZERRUNG

- Preisabgabe durch Leistungskalkulation?
- oder eher durch Marktabschätzung?
- Leistung wird NACH Vergabe kalkuliert!
- Folge: Minderleistung noch vor Beginn
- bei Wettbewerb UNUMGÄNGLICH!
- Markt „schraubt“ sich runter
- statt den besten Preis bekommt man die mutigste Schätzung



Bild von [Andrew Martin](#) auf [Pixabay](#)

LEISTUNGSTRANSparenZ

- wird nicht abgefragt
- damit kein Ausgangspunkt für Planung
- Planungsergebnis vs. Kalkulation?
- Leistungsreduktion durch Wettbewerb?



Bild von [Boke9a](#) auf [Pixabay](#)

KOSTEN / Verschwendung

- Leistungsverluste Bestandsdienstleister
- direkter und indirekter Aufwand
- Minusstart des neuen Dienstleisters
- Leistungsminderung ab Regelstart
- Performanceverlust im laufenden Betrieb durch Eigenaufwand
- NICHT MEHR AUFHOLBAR!!!



Bild von [Foto-Rabe](#) auf [Pixabay](#)

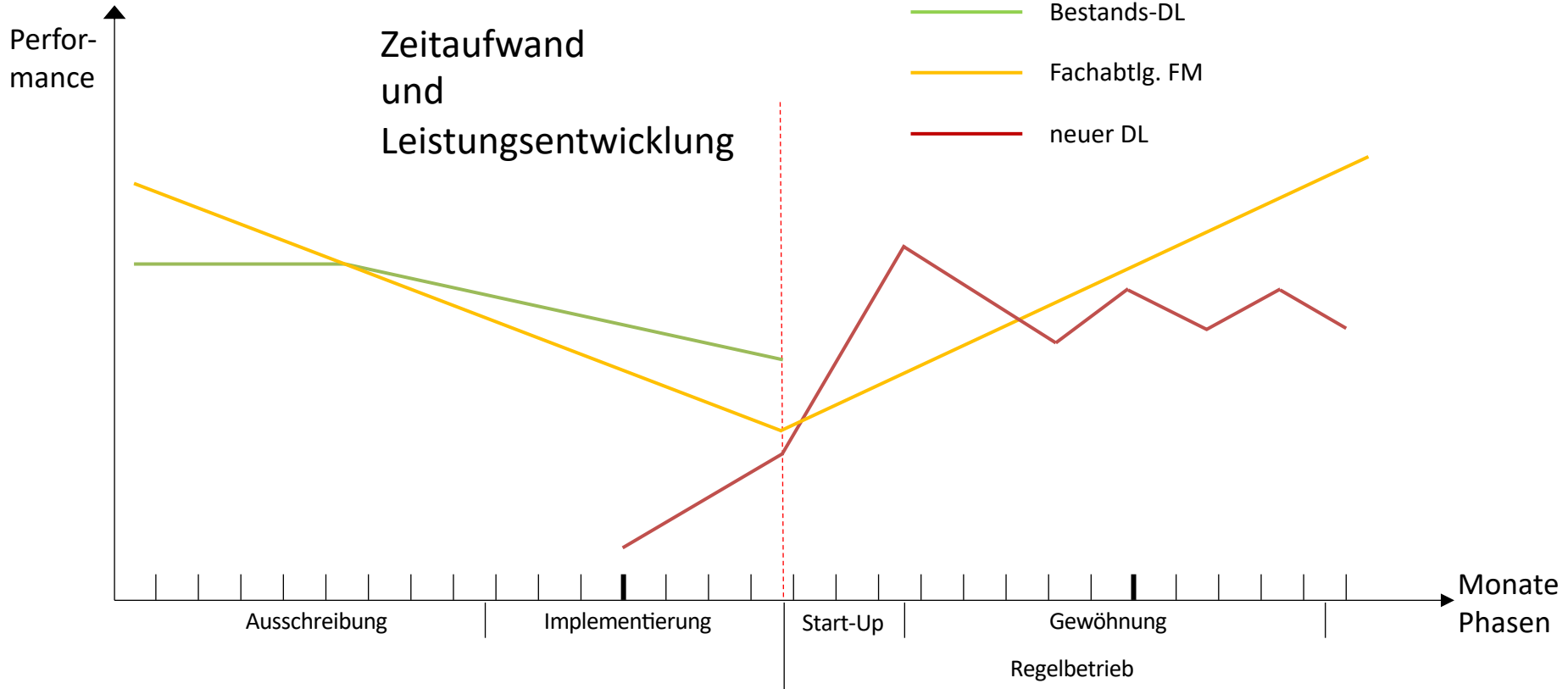
ZEITAUFWAND

- Ausschreibung: 6-12 Monate!
- Neuimplementierung: 6-8 Monate!
- Gewöhnungsphase 6-10 Monate!
- Gesamt: 18-30 Monate! 1,5-2,5 Jahre!
- für eine Laufzeit von 3-5 Jahren?



Bild von [Alexas_Fotos](#) auf [Pixabay](#)

3. KRITISCHE WÜRDIGUNG VON AUSSCHREIBUNG



INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
- 4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen**
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. DIE ALTERNATIVE
8. Pro und Contra Betrachtung
9. Vorgehensweise

4. GRÜNDE, DIE WEITERHIN FÜR DIE AUSSCHREIBUNG SPRECHEN

DATEN!

FRATERNISIERUNG!

SERVICEKONZEPT!

STEUERUNGSKONZEPT!

**DAS GEHT ALLES AUCH
OHNE AUSSCHREIBUNG!**

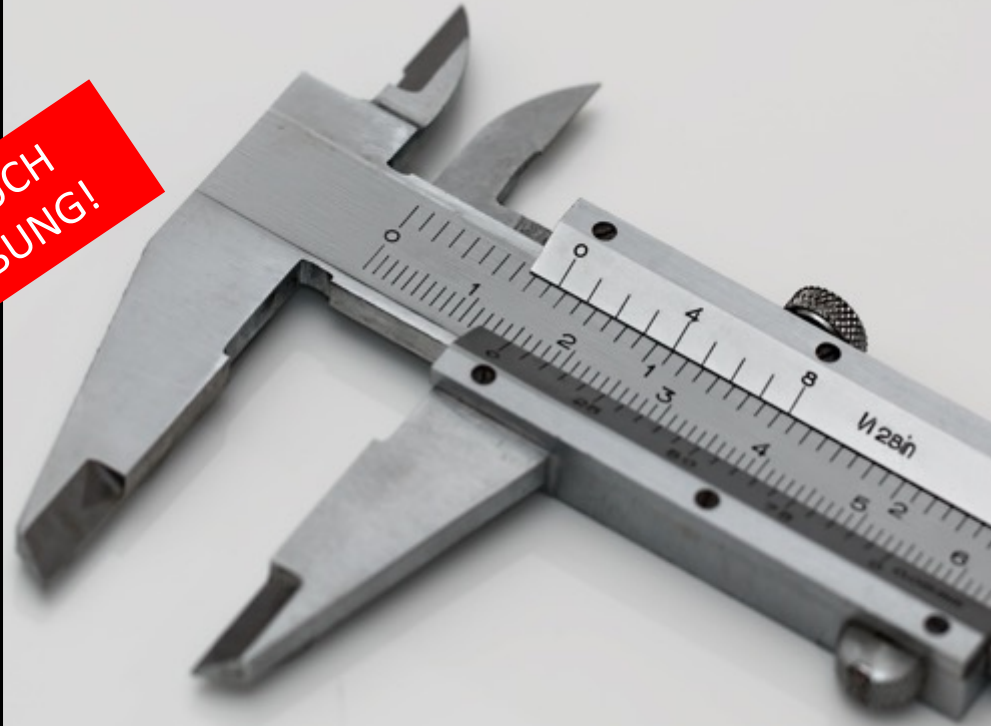


Bild von [Steve Buisinne](#) auf [Pixabay](#)

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
- 5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?**
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. DIE ALTERNATIVE
8. Pro und Contra Betrachtung
9. Vorgehensweise

5. WORUM SOLL ES EIGENTLICH GEHEN? WAS IST DAS ZIEL?

QUALITÄT

PREIS-/LEISTUNG

NACHWEISFÄHIGKEIT

COMPLIANCE (LEGAL & CORPORATE)



Bild von [Free-Photos](#) auf [Pixabay](#)

5. WORUM SOLL ES EIGENTLICH GEHEN? WAS IST DAS ZIEL?

QUALITÄT

- Ausführungsgüte?
- Kundenzufriedenheit?
- Termineinhaltung?
- Leistungserfüllungsgrad?
- Nachweisfähigkeit?
- Rechtskonformität?



Bild von [Robert Strasser](#) auf [Pixabay](#)

5. WORUM SOLL ES EIGENTLICH GEHEN? WAS IST DAS ZIEL?

PREIS-/LEISTUNG

- Leistungs-(menge)
- Ressourcen-(menge)
- Zeit-(menge)
- Geld-(menge)
- alles im Verhältnis?
- passend zum Servicelevel?



Bild von [Matthias Böckel](#) auf [Pixabay](#)

5. WORUM SOLL ES EIGENTLICH GEHEN? WAS IST DAS ZIEL?

NACHWEISFÄHIGKEIT

- Ausführungsprotokolle
- Prüfprotokolle
- Kontrollprotokolle
- Stichprobendokumentation
- Ressourcennachweise
- Abnahmeprotokolle



Bild von [Robert Fotograf](#) auf [Pixabay](#)

5. WORUM SOLL ES EIGENTLICH GEHEN? WAS IST DAS ZIEL?

COMPLIANCE (LEGAL & CORPORATE)

- Pflichten alle erfüllt?
- Dokumentation vollständig?
- Ausführungen alle entlang Vorgaben?
- Werke vollständig erbracht?
- Werke nachweislich abgenommen?
- Sicherstellungspflichten erfüllt?



Bild von [analogicus](#) auf [Pixabay](#)

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
- 6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird**
7. DIE ALTERNATIVE
8. Pro und Contra Betrachtung
9. Vorgehensweise

6. ...UND WAS DAVON DURCH KLASSISCHE AUSSCHREIBUNGEN ERREICHT WIRD

QUALITÄT

KEINE VERBESSERUNG DURCH AUSSCHREIBUNG

PREIS-/LEISTUNG

KEINE VERBESSERUNG DURCH AUSSCHREIBUNG

NACHWEISFÄHIGKEIT

KEINE VERBESSERUNG DURCH AUSSCHREIBUNG

COMPLIANCE
(LEGAL & CORPORATE)

KEINE VERBESSERUNG DURCH AUSSCHREIBUNG



Bild von [Topi Pigula](#) auf [Pixabay](#)

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
- 7. DIE ALTERNATIVE**
8. Pro und Contra Betrachtung
9. Vorgehensweise

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!

Warum immer wieder ausschreiben?

Kann man nicht auch einfach so vergeben?

Warum nicht sogar mit dem bestehenden Dienstleister eine neue Vereinbarung treffen – egal wann?

Und klar die Zielerreichung in den Mittelpunkt stellen, nicht den Wettbewerb?



Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!

DAS BEDEUTET ABER:

neues Servicekonzept erstellen

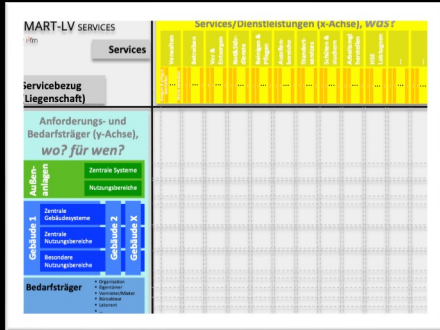
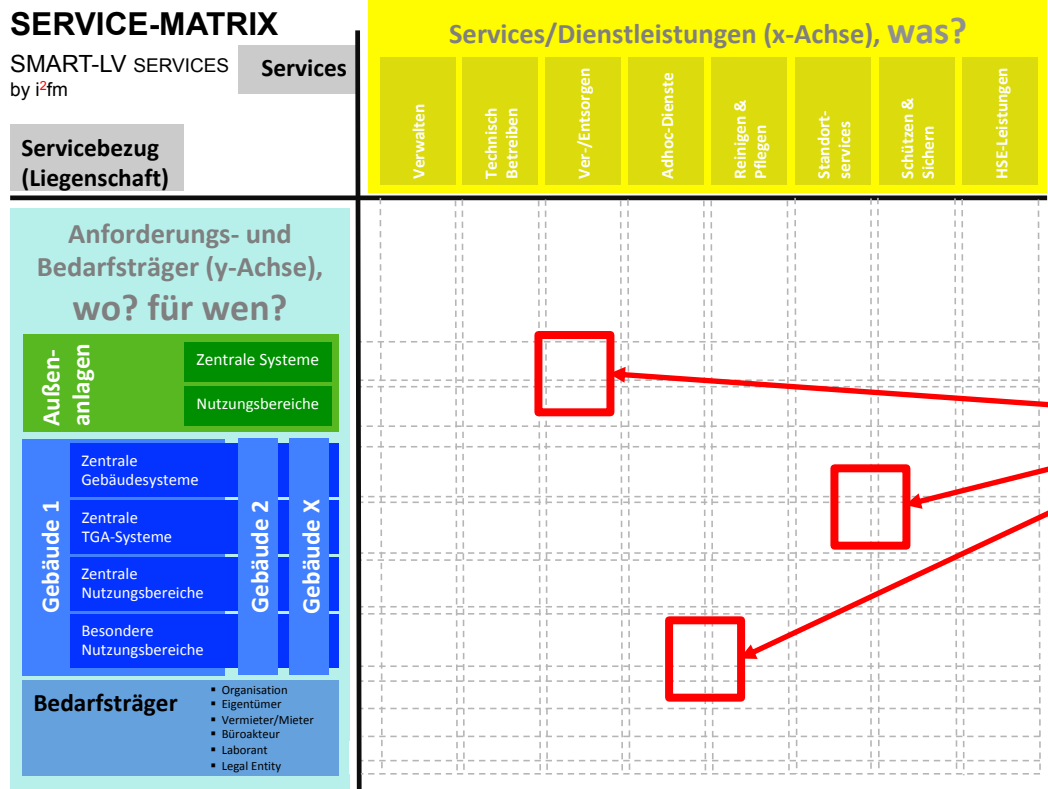


Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!



in Anlehnung an DIN 276 und DIN 277 (Sicht: Planung u. Errichtung)

Frequenzen
Turni
Intensitäten
Qualitäten

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!

DAS BEDEUTET ABER:

neues Servicekonzept

neues Leistungsvolumen festlegen

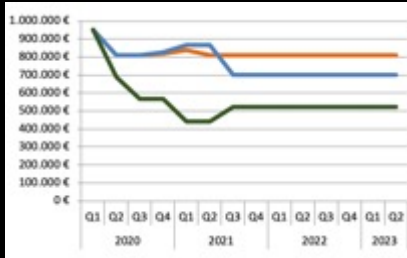


Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!

DAS BEDEUTET ABER:

- neues Servicekonzept
- neues Leistungsvolumen
- neues Steuerungskonzept entwickeln

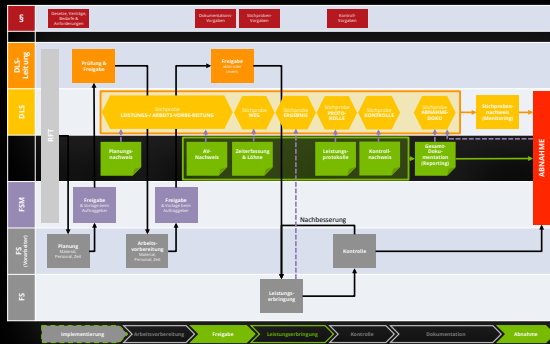
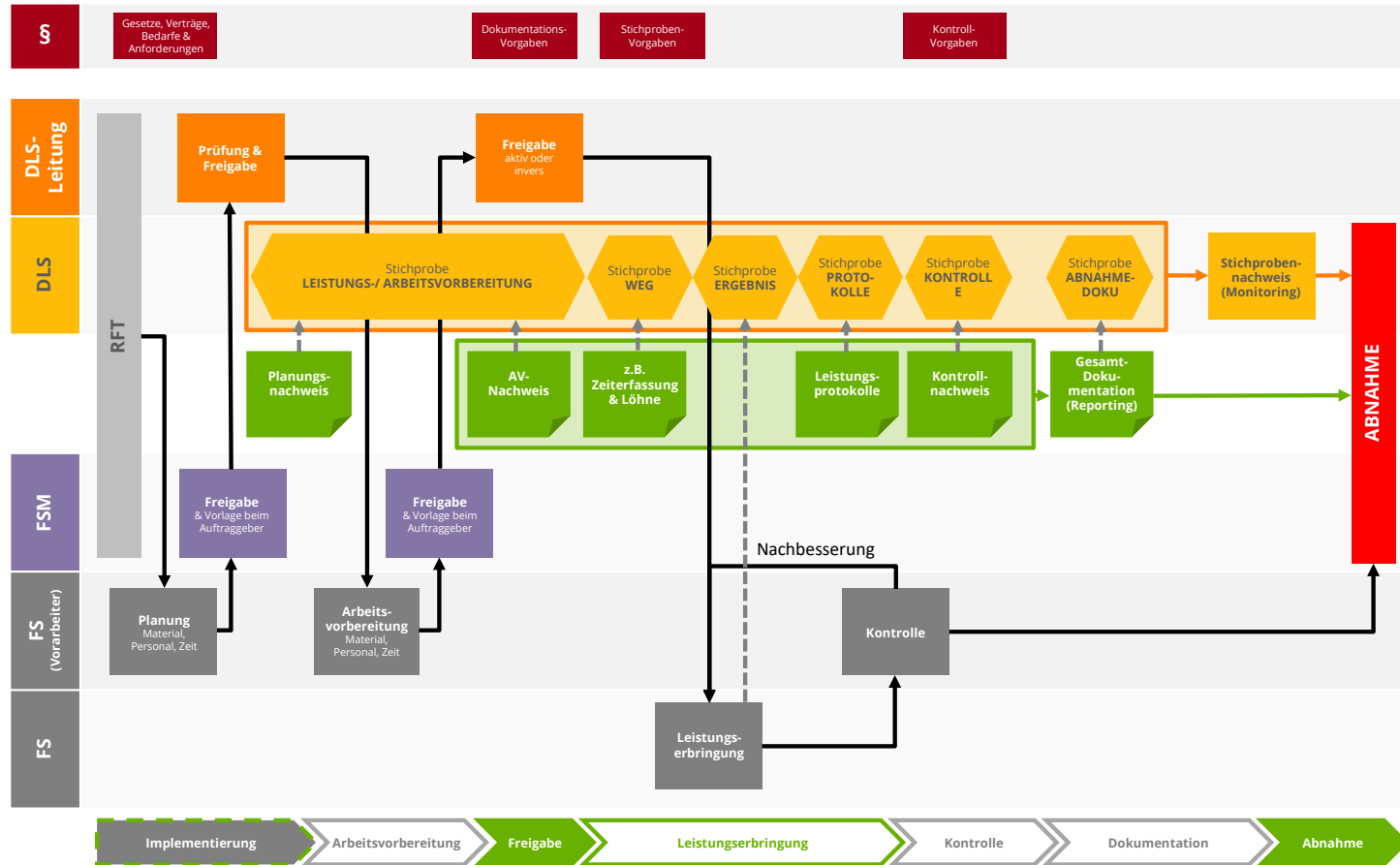
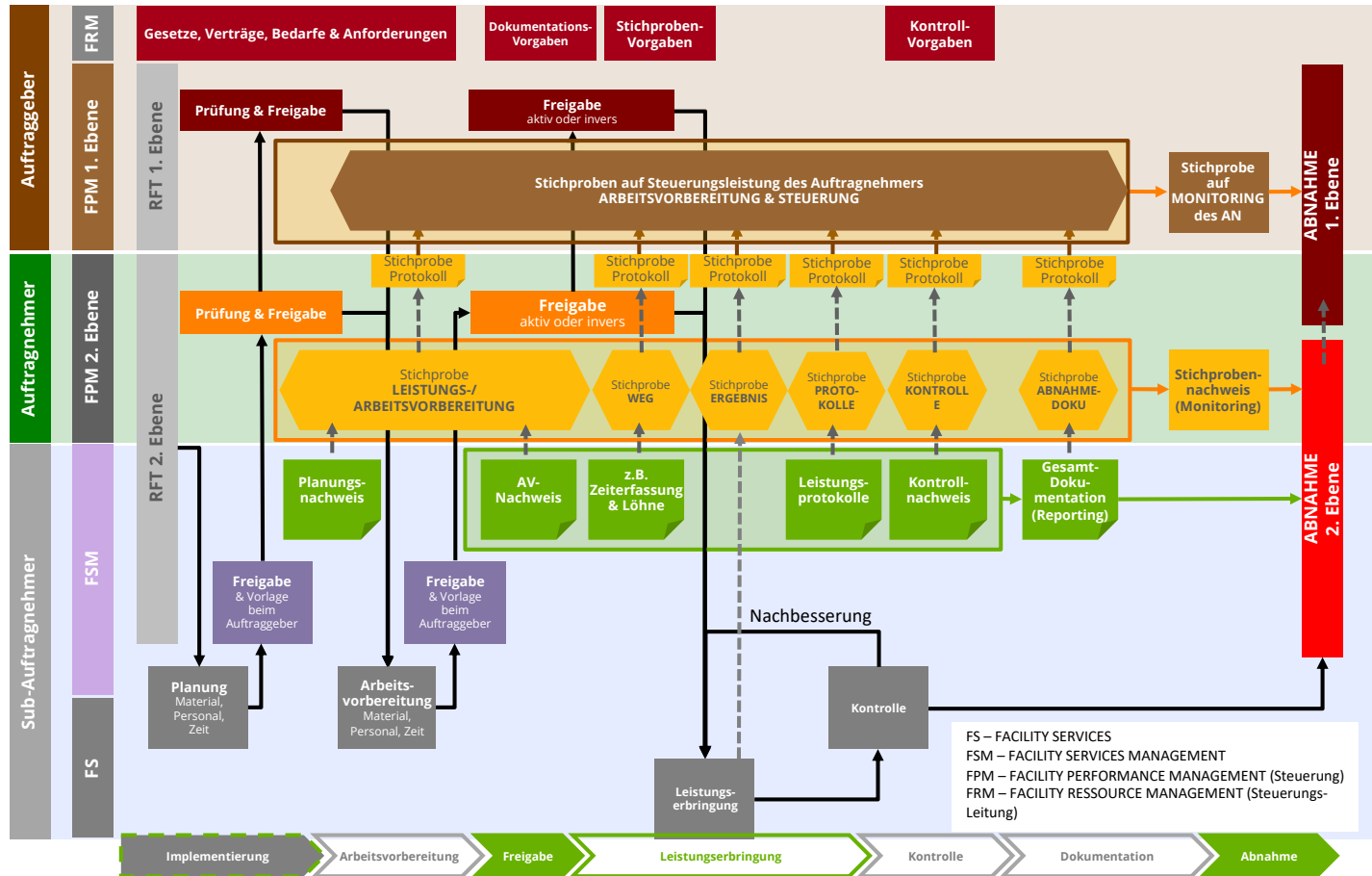


Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!

DAS BEDEUTET ABER:

neues Servicekonzept

neues Leistungsvolumen

neues Steuerungskonzept

Dienstleister mit Vertrag ausstatten

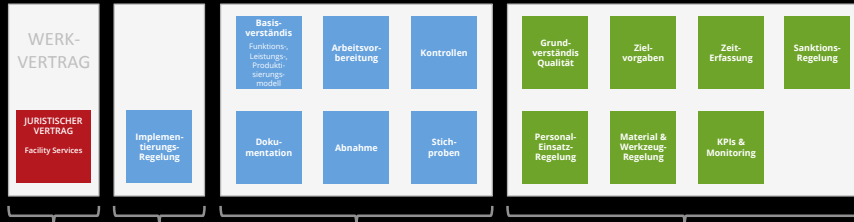
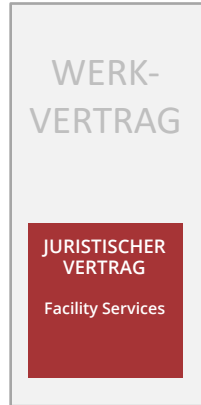


Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

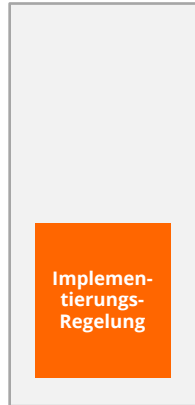
NEUER VERTRAG UND NEUE STEUERUNGSKONZEPT-VEREINBARUNGEN

JURISTISCH



30 Seiten
+ 15 Seiten*

EINMALIG



1 Seite
+ 19 Seiten*

VERFAHRENSANWEISUNGEN



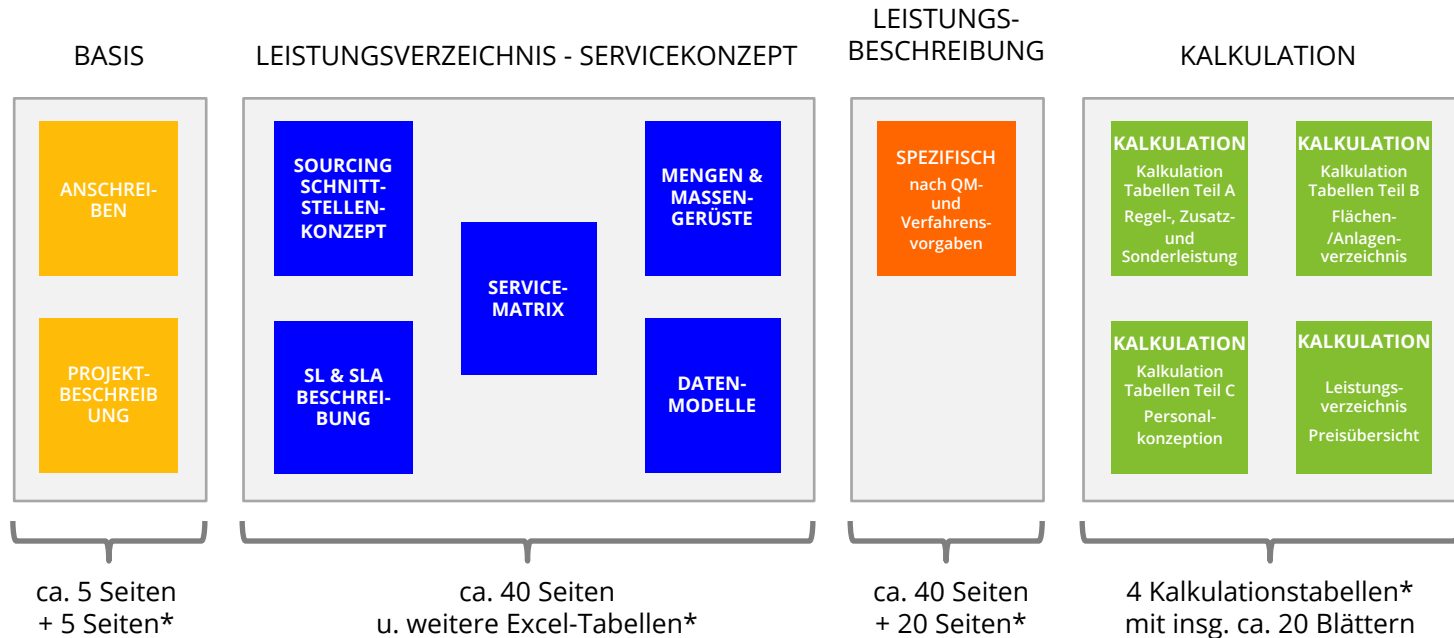
ca. 60 Seiten*

QUALITÄTSMANAGEMENT



ca. 20 Seiten
+ 30 Seiten*

NEUE SERVICEKONZEPT-VEREINBARUNGEN



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!

DAS BEDEUTET ABER:

- neues Servicekonzept
- neues Leistungsvolumen
- neues Steuerungskonzept
- neuer Vertrag OHNE Ausschreibung
- sofortige NEU-Implementierung

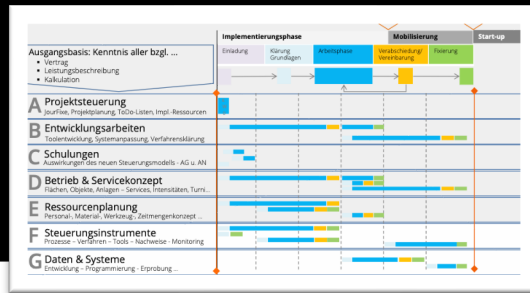
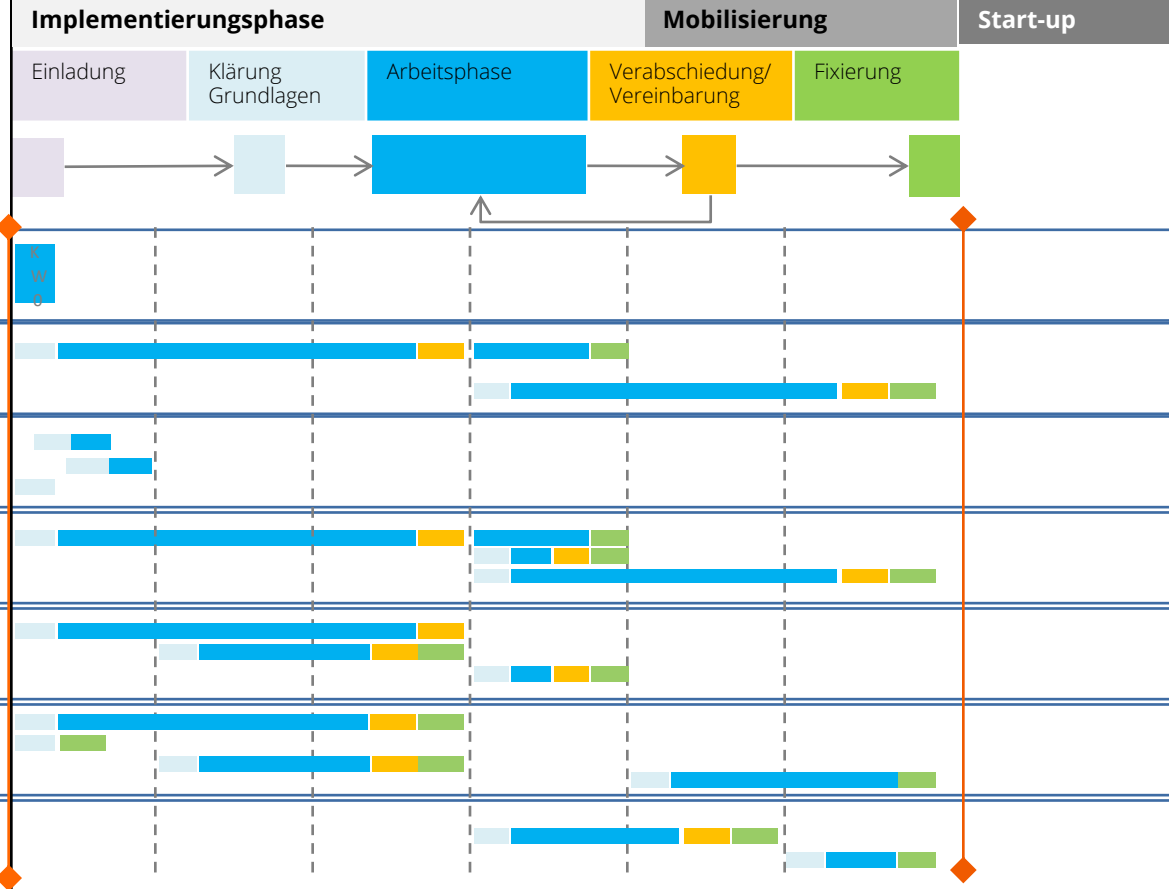


Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

NEU IMPLEMENTIERUNG

Ausgangsbasis: Kenntnis aller bzgl. ...

- Vertrag
- Leistungsbeschreibung
- Kalkulation



7. VERTRAGSERTÜCHTIGUNG ANSTELLE VON AUSSCHREIBUNG!

Aber was ist mit der erforderlichen Auswahl eines Dienstleisters?

Wer ist dafür geeignet?

Habe ich überhaupt den DL, der zu mir passt?

Wie erfahre ich, welchen ich nehmen soll, wenn ich noch keinen habe oder einen anderen möchte?



Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

Abfrage von FÄHIGKEITEN statt von PREISEN (die man eh kennt!)

RESSOURCENBEHERRSCHUNG

- Personalkonzeption
- Rekrutierung und Mobilisierung
- Herstellung von Einsatzfähigkeit
- Herstellung von Leistungsfähigkeit
- Material- und Verbrauchsstofflogistik
- Werkzeughandhabung und Ersatzteillogistik
- Ein- u. Unterweisung, Schulungskonzepte
- Sicherung von Erkenntnisgewinnen

NACHWEISFÄHIGKEIT

- Objekt- und Anlagenübernahmen
- Datenmanagement
- Zeiterfassungsmanagement
- Ausführungsprotokollierung
- Kontrollprotokollierung
- Maßnahmen und Nachverfolgungsprotokollierung
- Abnahmeprotokolle

VERFAHRENSBEHERRSCHUNG

- Kalkulationsverfahren
- Planungsverfahren - Implementierung
- Dispositionsverfahren
- Zeiterfassungssysteme
- Einsatz von Verfahrenstools
- Kontrollverfahren
- Dokumentationsverfahren
- Herstellung von Abnahmefähigkeit

TRANSPARENZ

- Beherrschung des 4-Quadranten-Modells
- Inhalt – Leistung
- Budget – Preis
- Ressource – Fluktuation und Logistik
- Zeit – Kategorien

- Nachweisliches Preis-/Leistungsverhältnis

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. DIE ALTERNATIVE
- 8. Pro und Contra Betrachtung**
9. Vorgehensweise

8. PRO UND CONTRA BETRACHTUNG

Topic	Vergabe MIT Ausschreibung	Vergabe OHNE Ausschreibung
Zeitaufwand	sehr hoch	sehr niedrig
Erzielter Preis	niedrig	fair
Preis-/Leistungsverhältnis	nicht ausgewiesen	passend
Vergabe Kosten	sehr hoch	sehr niedrig
Service Kosten	hoch durch Verschwendung	wie erzielter Preis
Leistungsperformance	überschaubar	hoch
Rechtskonformität	überschaubar	hoch
Zufriedenheit	zufällig	gezielt

INHALT

Die Ausschreibung – eine kritische Betrachtung

1. Gründe für Ausschreibungen
2. Aufwand einer Ausschreibung
3. Kritische Würdigung von Ausschreibungen
4. Gründe, die weiterhin für Ausschreibungen sprechen
5. Worum soll es eigentlich gehen? Was ist das Ziel?
6. ...und was davon durch Ausschreibungen bewirkt wird
7. DIE ALTERNATIVE
8. Pro und Contra Betrachtung
- 9. Vorgehensweise**

Vertrag auslaufen lassen oder direkt kündigen

Neuer Vertrag mit Bestandsdienstleister oder mit direkter Beauftragung

Sofortiger Start einer Neu-Implementierung mit neuem Servicekonzept, neuer Steuerung, neuen Vereinbarungsinhalten, neuen Tools



Bild von [Alexas Fotos](#) auf [Pixabay](#)

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