



Gibt es einen Markt für Workplace Automation in DACH?

Analysen und Ausblicke auf den Markt für Workplace Automation Systeme in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Eine Publikation von gefma und Lünendonk & Hossenfelder GmbH
in Zusammenarbeit mit





Inhaltsverzeichnis

VORWORT	3
EINFÜHRUNG: WARUM WORKPLACE AUTOMATION?	5
WAS IST WORKPLACE AUTOMATION UND WO STEHT DER MARKT?	9
ANBIETER UND KUNDEN	16
KOSTENMODELLE	19
WAS BEDEUTET DATENSCHUTZ FÜR WORKPLACE AUTOMATION?	21
MARKTGRÖSSE UND REIFEGRAD	23
AUSBLICK	28
UNTERNEHMENSPROFILE	30
InCaTec Solution	31
Loy & Hutz Solutions GmbH	32
PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.	33
Thing-it.	34
gefma	35
Lünendonk & Hossenfelder GmbH.	36
IMPRESSUM	37



Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die praktische Umsetzung von New Work Konzepten benötigt IT-Unterstützung. Hier stoßen in Deutschland bisher verbreitete gängige Softwarelösungen an Grenzen. Workplace-Automation-Systeme (WAS) bündeln unterschiedliche Lösungen rund um die Automatisierung der Organisation und Nutzung physischer Arbeitsplätze und gehen über bestehende Einzelsysteme hinaus. WAS sind in den USA bereits verbreitet und sie gewinnen auch in Deutschland an Bedeutung. Der Bekanntheitsgrad ist jedoch noch gering.

Um der zunehmenden Bedeutung des Themas WAS Rechnung zu tragen, Immobilienbetreiber für zugehörige Mehrwerte und Einsatzfelder zu sensibilisieren und dem Markt Orientierung zu bieten, haben gefma und Lünendonk & Hossenfelder eine Studie über den Stand von Workplace Automation durchgeführt. Dabei geht es in erster Linie nicht nur darum, eine Marktübersicht mit Informationen über das Leistungsangebot und die Features einzelner Unternehmen und Softwareprodukte zu erstellen, sondern insbesondere den Markt für ein Zukunftsthema erstmalig zu analysieren, dem viel Potenzial zugesprochen wird.

Eine solche qualitative Analyse erfordert viel Hintergrundarbeit und intensive Gespräche mit Fachleuten aus verschiedenen Gruppen von Akteuren (Eigentümer, Anbieter, Endkunden, Berater, Wissenschaftler). Sie wäre ohne deren Mitwirkung nicht möglich gewesen. Unser Dank gilt daher allen, die sich bereit erklärt haben, hierzu wertvolle Hintergrundinformationen zu teilen und all denjenigen Orientierung zu bieten, die sich mit diesem spannenden Zukunftsmarkt befassen möchten.



Unser besonderer Dank gilt den großzügigen Partnern, die diese Marktanalyse überhaupt erst ermöglicht haben: InCaTec Solution, Loy & Hutz Solutions GmbH, PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Thing-it. Die Kontaktinformationen der Autorinnen und Autoren sowie der Partner finden Sie am Ende der Studie.

Wir freuen uns auf den weiteren Austausch zu diesem wichtigen Thema!



Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Inform. Joachim Hohmann
Honorarprofessur IT im Immobilien- und Facility Management
Rheinland-Pfälzische Technische Universität (RPTU)
Kaiserslautern Landau
Fachbereich Bauingenieurwesen



Jürgen Schneider
Geschäftsführung
gefma e. V.



Thomas Ball
Partner
Lünendonk & Hossenfelder GmbH





Einführung: Warum Workplace Automation?

Drei Jahre nach Beginn des weltweiten Home- und Flex-Office Booms ist New Work fest etabliert. Unternehmen mieten Flächen ab, gestalten vorhandene Bürogebäude um, ziehen von Randlagen in urbane Umgebungen mit hohem Aufenthaltswert und investieren in kulturelle, organisatorische und zeitgemäße Rahmenbedingungen, die nachhaltiges und kreatives Arbeiten ermöglichen. So leistet das Facility Management einen wesentlichen Beitrag zu einer hohen Flächen- und Kosteneffizienz und damit auch zur Erreichung von ESG-Zielen (Environmental, Social, Governance).

New Work besteht aus wesentlich mehr als modernen Möbeln und Flächenkonzepten. Wenn die Kernaufgabe des Facility Managements ernst genommen wird, dann geht es darum, Arbeitsplätze bereitzustellen, die das Kerngeschäft unterstützen und gleichzeitig einen Beitrag zu den übergeordneten Unternehmenszielen leisten. Zu Letzteren zählen heute insbesondere hohe Nachhaltigkeit, Kosteneffizienz und soziale Akzeptanz.

Workplace Management hat dabei die zentrale Aufgabe, hochwertige Arbeitsplätze bereitzustellen, die in Zeiten hoher Ortsflexibilität weder zu großzügig noch zu knapp bemessen sein sollten. Dies wird regelmäßig nur dann gelingen, wenn Raumbuchung und Belegungsanalyse (Occupancy Analysis) softwaretechnisch eingeführt und genutzt werden.

New Work

ist fest etabliert

Workplace Management

soll hochwertige
Arbeitsplätze
bereitstellen



EINFÜHRUNG: WARUM WORKPLACE AUTOMATION?

Workplace Automation Systeme

WERDEN WORKPLACE AUTOMATION SYSTEME SICH ETABLIEREN?



Abb. 1: Aktuelle Herausforderungen und Ziele im Office

Das digitale Abbild der Arbeitsplätze geht deutlich über diese bekanntesten Aspekte hinaus. In den weiteren Ausbaustufen umfasst die Automatisierung von Arbeitsplätzen Folgendes:

- Technik (beispielsweise Sensorik, Zugangskontrolle, Leitsysteme)
- Software für Raum- und Arbeitsplatzbuchung, Wegfindung, das Auffinden von Kolleginnen und Kollegen sowie Abruf und Management von Anlagen und Services über CAFM/IWMS/ERP hinaus
- bedarfsabhängige Facility Services (Konferenzservices, Medientechnik, Sonder-Reinigung, Catering etc.)
- flexibel und automatisch steuerbare Gebäudetechnik (Beleuchtung, Heizung, Lüftung und Klimatisierung), die sich an der tatsächlichen und geplanten Nutzung orientiert

Wenn eine isolierte Betrachtung der unterschiedlichen Aspekte inhaltlich nicht zielführend ist, stellt sich die Frage, ob sich ein eigenes Marktsegment herausbildet. In den USA ist Workplace Automation bereits deutlich stärker etabliert als in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die vorliegende Studie untersucht diese Fragestellung und möchte einen Beitrag zur Zukunft von Software im Facility Management und für New Work leisten.

Bildet sich ein Markt für Workplace Automation heraus?

EINFÜHRUNG: WARUM WORKPLACE AUTOMATION?

Workplace Automation Systeme

NEW WORK VERÄNDERT DIE ARBEITSWELT GRUNDLEGENDE

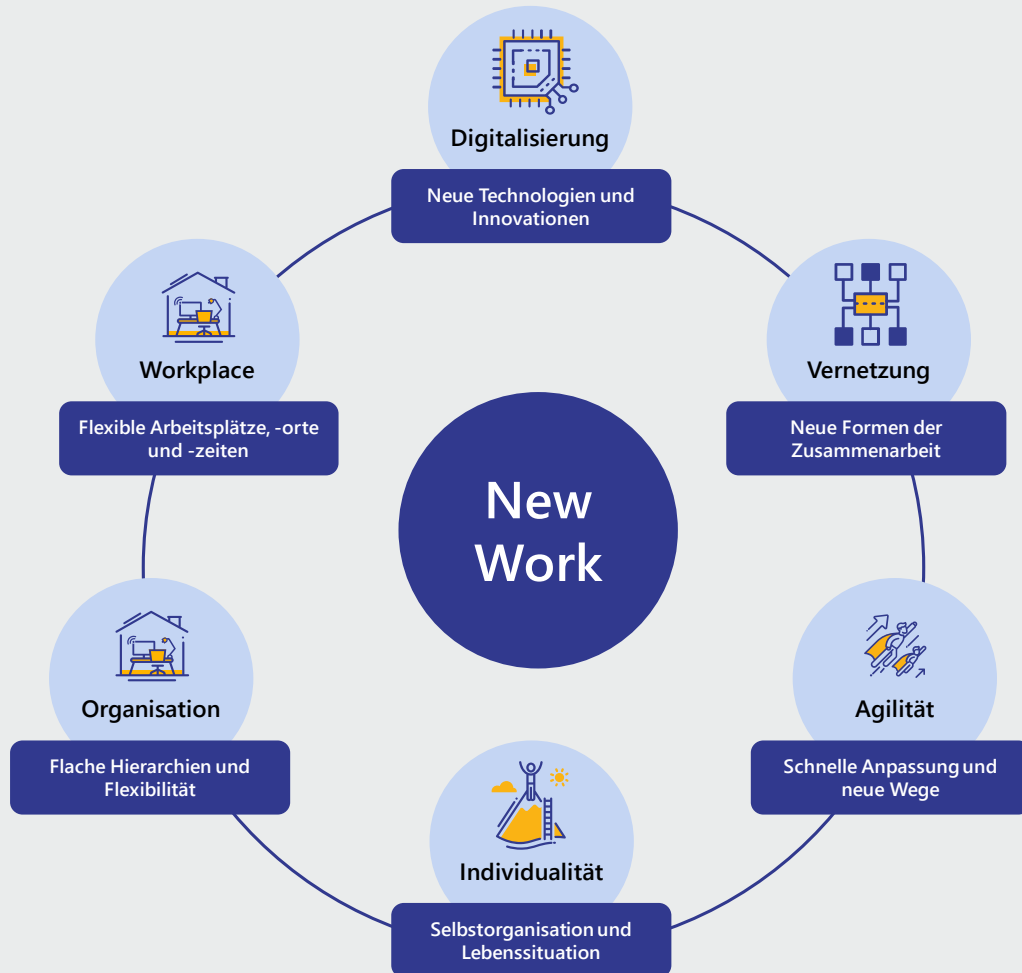


Abb. 2: Dimensionen von New Work

METHODIK

Die Studie befasst sich mit einem Zukunftsthema und zeigt auf, welche Treiber und Restriktionsfaktoren für und gegen das Herausbilden eines Marktes für Workplace Automation sprechen und wie weit die Marktentwicklung schon fortgeschritten ist. Methodisch sind hierfür explorative Interviews mit Expertinnen und Experten geeignet. Diese wurden telefonisch und persönlich geführt und hatten das Ziel, den aktuellen Stand und die beeinflussenden Faktoren rund um das Thema Workplace Automation einzuordnen. Die Gespräche wurden leitfadengestützt und mit offenen Fragestellungen geführt und dauerten zwischen 25 und 60 Minuten.



Die interviewten Expertinnen und Experten decken ein breites professionelles Spektrum aus folgenden Segmenten ab:

- Facility Services
- Immobilienmanagement (CREM)
- Smart Building Technologie Hersteller
- Software Anbieter
- Workplace Consulting

Die Autorinnen und Autoren haben bei der Auswahl der Expertinnen und Experten nicht nur auf ein möglichst breites professionelles Spektrum geachtet, sondern auch auf Erfahrungen mit Kunden aus unterschiedlichen Branchen. Zwar handelt es sich überwiegend um Büroimmobilien, jedoch legen Industrieunternehmen mit kleinen Verwaltungsgebäuden auf ihren Werksgeländen andere Schwerpunkte als Professional-Service-Unternehmen, die hochpreisige Büroflächen in den Innenstädten der Metropolen nutzen. Auch die Unternehmen der öffentlichen Hand unterliegen anderen Restriktionen und Treibern als privatwirtschaftliche Unternehmen.

Die Studienergebnisse basieren auf den Informationen und Einschätzungen aus den Interviews. Das Autorenteam hat diese strukturiert, systematisiert, eingeordnet und unterschiedliche Ansichten transparent dargestellt. Dabei wurden auch vergleichend Studien aus USA herangezogen.

Aus der Methodik ergibt sich eine qualitative Studie, die bewusst keine Häufigkeiten, Mittelwerte, Verhältnisse und andere quantitative Metriken nutzt. Im Unterschied zu geschlossenen und messbaren Fragestellungen sind die Ergebnisse hier deutlich weniger vom vorhandenen Wissen der Autorinnen und Autoren abhängig und geben dem Wissen der Expertinnen und Experten Raum.

Die Bewertungen in dieser Studie wurden allein von dem Autorenteam auf der Basis langjähriger qualitativer Marktbeobachtung und -analyse durchgeführt.



Was ist Workplace Automation und wo steht der Markt?

Moderne Arbeitswelten sind heute keine Ausnahmerecheinung mehr. Viele Unternehmen haben ihre Büroräume bereits umgestaltet und Flächen abgemietet, beziehungsweise keine neuen mehr angemietet. Diese Transformation ist bei weitem noch nicht abgeschlossen und schreitet stetig voran. Die Debatte dreht sich jedoch weniger darum, ob dies notwendig und sinnvoll ist, sondern meist nur darum, für wie viele Beschäftigte Arbeitsplätze mit welcher Ausstattung vorgehalten werden sollen. Je näher die Quote an dem Verhältnis von eins zu eins ist, desto geringer ist der Bedarf an einer digitalen Steuerung der vorhandenen Plätze. Gleichzeitig zeigt die Praxis, dass an vielen Arbeitstagen der Leerstand in Büros groß ist. Gemäß Jones Lang LaSalle (JLL) betrug im ersten Halbjahr 2022 die Leerstandsquote für Büroimmobilien in Europa insgesamt 7,6 Prozent. Laut PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sind in Deutschland im Durchschnitt 55 Prozent aller angemieteten Büroflächen ungenutzt.

Moderne Arbeitswelten

sind keine
Ausnahmerecheinung
mehr

Das hieraus entstehende Spannungsfeld besteht aus den folgenden Gravitationspunkten:

- hohe Flächeneffizienz: nur für die tatsächlich benötigten Flächen bezahlen
- die vorhandenen Flächen bedarfsorientiert bewirtschaften
- attraktive Arbeitsplätze zur Verfügung stellen, die sowohl das Kerngeschäft als auch die Erwartung der aktuellen und potenziellen Beschäftigten berücksichtigen
- die Interessen der Beschäftigten in Bezug auf Datenschutz berücksichtigen
- die Kosten für Systeme zur Auslastungsmessung, Raumbuchung, Bewirtschaftung etc. im Blick haben



WAS IST WORKPLACE AUTOMATION UND WO STEHT DER MARKT?

Workplace Automation Systeme

WELCHE FAKTOREN SIND FÜR WORKPLACE AUTOMATION BESONDERS WICHTIG?



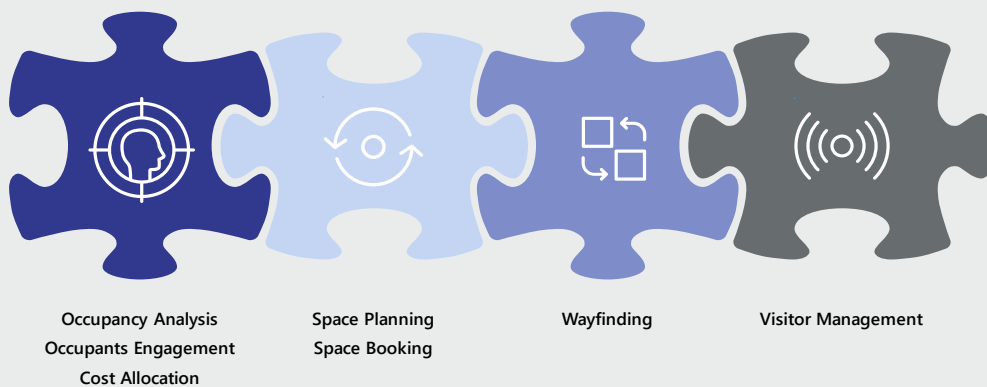
Abb. 3: Einflussfaktoren auf die Attraktivität von Workplace Automation

Der Mehrwert von Workplace Automation ist dann gegeben, wenn der damit verbundene erwartete Nutzen deutlich höher ist als der Aufwand für Einführung und Betrieb. Wie das Kosten-Nutzen-Verhältnis bewertet wird, hängt wesentlich von der Ausgangslage und der Zielsetzung der Unternehmen ab. Jedoch ist auch der nicht direkt monetär messbare Mehrwert in Form von Mitarbeiterzufriedenheit und -attraktivität zu berücksichtigen.

Nutzen muss höher
liegen als der Aufwand

WAS ZEICHNET WORKPLACE AUTOMATION AUS?

Workplace Automation ist...



... und die dazugehörigen Konzepte, Technologien und Services

Abb. 4: Elemente von Workplace Automation

WAS IST WORKPLACE AUTOMATION UND WO STEHT DER MARKT?

Workplace Automation Systeme

Aus der Beobachtung der bereits erfolgten Umstellungen auf New Work - unabhängig von einer digitalen Unterstützung respektive Automatisierung - lassen sich folgende wesentliche Entwicklungen für eine Digitalisierung der Arbeitsplätze erkennen:

- Büroimmobilien in Innenstadtlagen mit hohen Mietpreisen und Nebenkosten
- Bürotätigkeiten sind häufig zentral für das Kerngeschäft
- stark nachgefragte, hoch qualifizierte und anspruchsvolle Beschäftigte
- Bedarf an hochwertiger Ausstattung (Medientechnik, Kooperationsräume, E-Ladesäulen etc.)
- Unternehmen mit agiler, respektive systemischer Führungskultur
- vorhandene Homeoffice-/Flex-Office-Kultur

Das Autorenteam hat vor Beginn der Datenerhebung die These formuliert und überprüft, dass insbesondere Unternehmen mit einem hohen Anteil hoch bezahlter akademisch gebildeter und kaufmännischer Beschäftigter offen für Workplace Automation sind. Diese Annahme wurde durch die Hintergrundgespräche teilweise bestätigt und um die vorstehenden begünstigenden Muster differenziert.

WO IST NEW WORK BESONDERS WICHTIG?

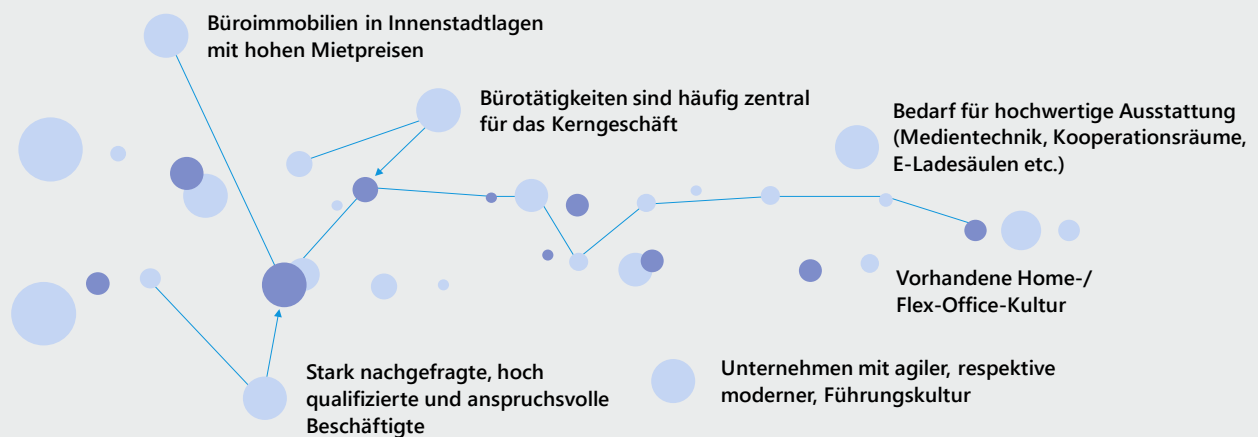


Abb. 5: Begünstigende Muster für New Work



WAS IST WORKPLACE AUTOMATION UND WO STEHT DER MARKT?

Workplace Automation Systeme

MIT SOFTWARE DIE AUSLASTUNG ERMITTELN

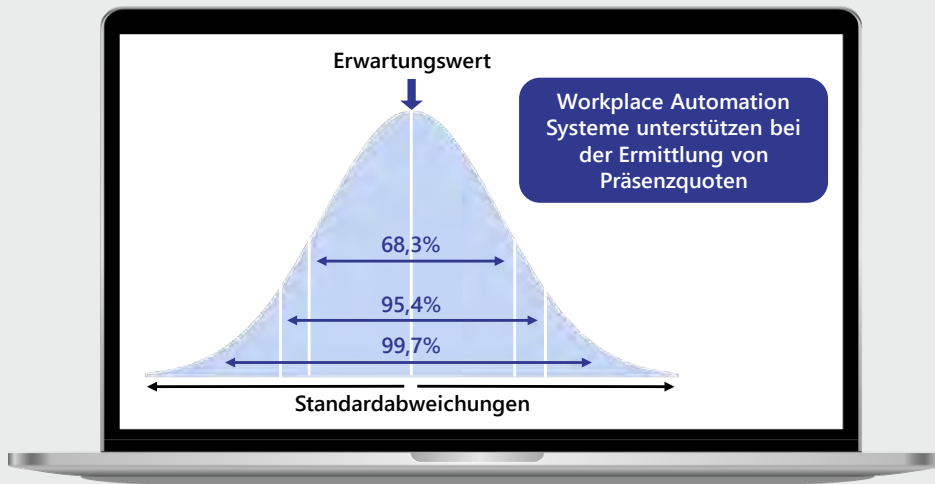


Abb. 6: Ermittlung von Präsenzquoten

DESK-SHARING-QUOTEN UND SERVICEBEDARF

In der Unternehmenspraxis ist die Desk-Sharing-Quote häufig zu konservativ bemessen und weniger am Durchschnitt der Präsenzquoten ausgerichtet als daran, auch an Tagen mit außergewöhnlich hohen Anwesenheitsquoten ausreichend Plätze vorzuhalten.

Ist die Anzahl der vorgehaltenen Flächen und Arbeitsplätze so ausgerichtet, dass für nahezu alle Fälle ausreichend Platz vorhanden ist, so ist der Mehrwert von digitalen Systemen zur Arbeitsplatzauslastungssteuerung gering. Die Kosten und der messbare Vorteil stehen in einem ungünstigen Verhältnis.

Workplace-Automation-Systeme (WAS) helfen, die Interessen an geringen Flächenkosten und Arbeitsplatzbedarf auszubalancieren und Effizienz zu fördern: Im Voraus können und müssen Plätze und Räume gebucht werden. Dies hilft den Facility-Service-Dienstleistern, den Service-Bedarf für unter anderem Reinigung, Catering und Medienservice mit Vorlauf zu planen. Dies gelingt jedoch nicht mit einem starren, für mehrere Jahre verhandelten Vertrag auf der Basis von Leistungsverzeichnissen, sondern mit differenzierten Service-Leveln und Ergebnisorientierung.

Neben den infrastrukturellen Services ist eine digitale, vorausschauende Bewirtschaftung auch für die Gebäudetechnik sinnvoll, um Effizienzpotenziale zu heben. So kann die Klimatisierung und Lüftung von Räumen basierend auf der erwarteten Außentemperatur und dem Heiz- und Lüftungsbedarf durch die erwarteten anwesenden Personen gesteuert werden. Angesichts der bei modernen Systemen notwendigen Vorlaufzeit ein nicht zu unterschätzender Faktor, um Ressourcen zu sparen und nachhaltig zu wirtschaften.

WAS unterstützt dabei, das Interesse an geringen Flächenkosten und Arbeitsplatzbedarf auszubalancieren

Vorausschauende Bewirtschaftung hebt Effizienzpotenziale



WAS IST WORKPLACE AUTOMATION UND WO STEHT DER MARKT?

Workplace Automation Systeme

PLANUNG DES ZUKÜNFTIGEN FLÄCHENBEDARFS

WAS wirken über die tagesaktuelle Bewirtschaftung hinaus. Sie helfen dem Real Estate Management gerade im Fall von komplexen, dislozierten und eventuell internationalen Immobilienportfolios bei der Planung des zukünftigen Flächen- und Servicebedarfs sowie der benötigten Ausstattung und dem Betrieb. Mit einer datenbasierten Analyse lassen sich Investitionen und Budgets präziser verargumentieren als mit Erfahrungs- und Planungswerten. Daher gibt es auch WAS, die als Workplace Intelligence Systeme konzipiert sind.

Datenbasierte Analysen
helfen Investitionen
und Budget präzise zu
verargumentieren

WORKPLACE AUTOMATION UNTERSTÜTZT DIE PLANUNG DES ZUKÜNFTIGEN FLÄCHENBEDARFS

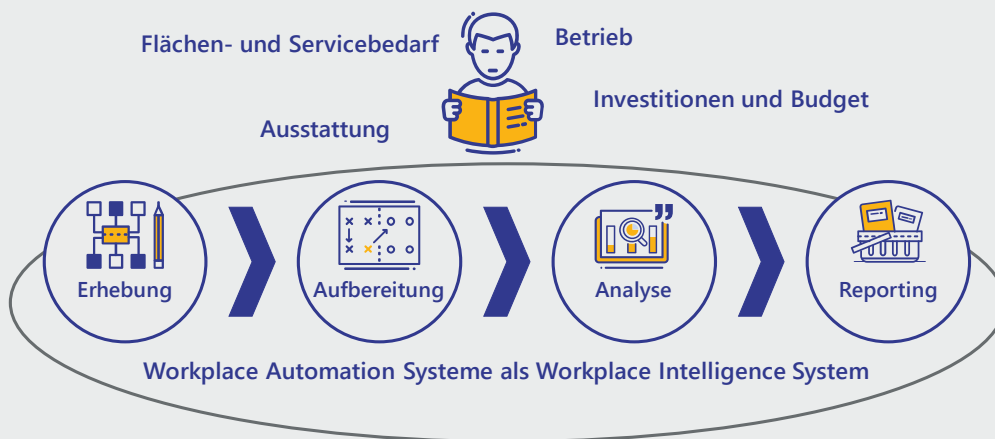


Abb. 7: Workplace Automation Systeme als Workplace Intelligence System

RESTRIKTIONEN

Die Einführung eines WAS ist nur dann sinnvoll zu erwägen, wenn ein gewisses Flexibilitätsniveau bei Immobilien und deren Nutzern vorhanden ist. Bei Unternehmen mit einer ausschließlichen Präsenzkultur im Büro werden sie nur in wenigen Fällen die notwendigen Mehrwerte generieren, die eine Automatisierung des physischen Arbeitsplatzes und damit eine bedarfsabhängige Steuerung rechtfertigen. Die Arbeits- und Führungskultur muss zur Gestaltung der Arbeitsplätze passen: Lebt ein Unternehmen eine statusbasierte Ausstattung von Büroflächen und werden Karrierestufen über Größe und Ausstattung des Arbeitsplatzes definiert, dann steht dies einer tätigkeitsorientierten, flexiblen Workplace-Konzeption entgegen. In dieser ist ein moderner Führungsstil ebenso wie die Kultur des Unternehmens eine grundlegende Voraussetzung für den Erfolg. New Work setzt eine ergebnis- und nicht eine präsenz- und kontrollorientierte Steuerung voraus.

Flexibilität
ist eine grundlegende
Voraussetzung



WAS IST WORKPLACE AUTOMATION UND WO STEHT DER MARKT?

Workplace Automation Systeme

WELCHE RESTRIKTIONEN BEHINDERN DIE EINFÜHRUNG VON WORKPLACE AUTOMATION?



Abb. 8: Restriktionen

Neben den Treibern von WAS werden vor allem drei Gründe gegen die Einführung solcher Systeme benannt:

- 1) die damit verbundenen Kosten für Implementierung und Betrieb
- 2) der Datenschutz
- 3) ein geringer Mehrwert gegenüber den Erfahrungswerten

Soll aufgrund der beabsichtigten Mehrwerte ein WAS eingeführt werden, dann sind diese Hindernisfaktoren zu berücksichtigen. Derzeit eignen sich WAS vor allem für größere Flächen und Portfolios und Unternehmen über einer bestimmten Mindestgröße. Kleinere Organisationen verfügen oftmals nicht über die finanziellen und personellen Ressourcen für Einführung und Betrieb.

WAS eignet sich vor allem für große Flächen und Portfolios



WAS IST WORKPLACE AUTOMATION UND WO STEHT DER MARKT?

Workplace Automation Systeme

WELCHE FAKTOREN BEEINFLUSSEN DIE AKZEPTANZ BEI ÖFFENTLICHEN UNTERNEHMEN UND INSTITUTIONEN

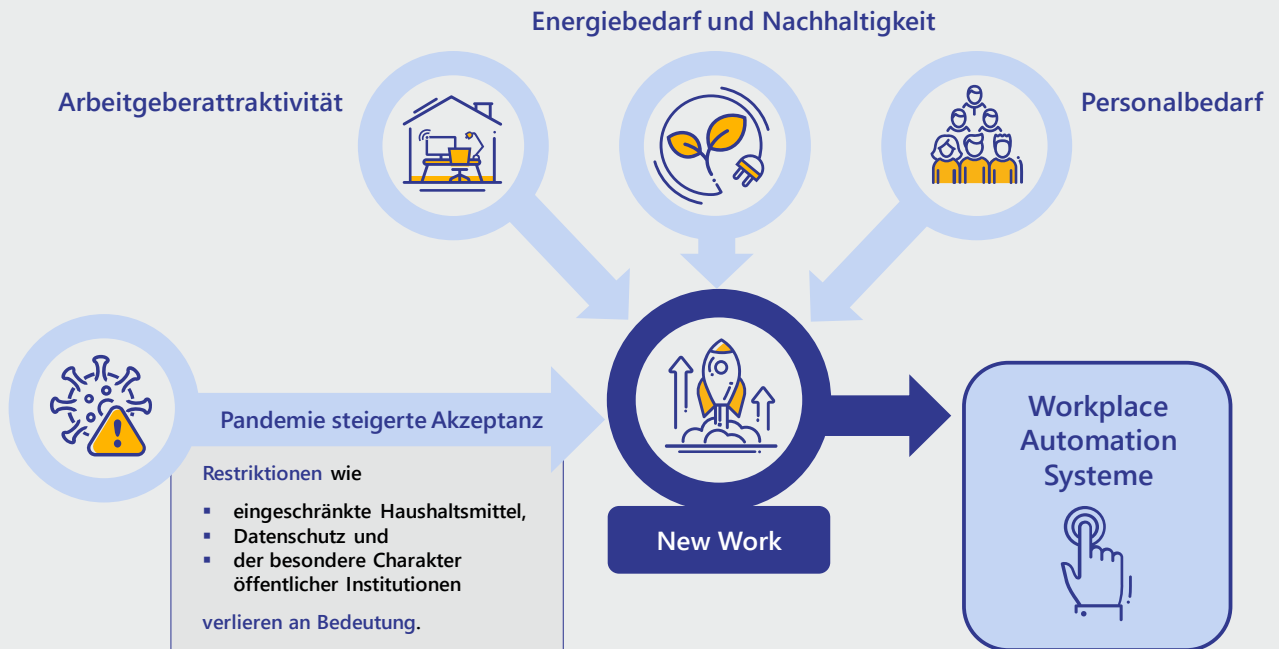


Abb. 9: Treiber für New Work bei öffentlichen Nutzern

ÖFFENTLICHE UNTERNEHMEN UND INSTITUTIONEN

Öffentliche Immobilienbetreiber unterliegen teilweise anderen Rahmenbedingungen als private Unternehmen. Neben den arbeitsrechtlichen Besonderheiten bei Beamten sind häufig die zur Verfügung stehenden Haushaltsmittel zu gering angesetzt und es besteht eine im Vergleich meist geringere Bereitschaft, neue Konzepte mit zunächst unklarem Mehrwert auszuprobieren, selbst wenn diese nur als kleines Pilotprojekt vorgesehen sind.

Öffentliche Immobilienbetreiber unterliegen anderen Rahmenbedingungen

Die für diese Analyse befragten Expertinnen und Experten berichten auch innerhalb der Unternehmen der öffentlichen Hand von einer seit Corona zu beobachtenden größeren Bereitschaft der Arbeitgeber, New Work anzunehmen. Der hohe Personalbedarf ist eine zusätzliche Motivation, bisher gelebte Konzepte zu hinterfragen, um die Arbeitgeberattraktivität zu steigern. Gut ausgestattete und mitarbeiter- und bedarfsorientierte Büroausstattung ist bei vielen Young Professionals inzwischen ein wichtiger Faktor bei der Wahl des möglichen Arbeitgebers. Auch die Verbesserung der Nachhaltigkeit, unter anderem durch die Verringerung des Energiebedarfs sind Treiber, welche die angeführten Restriktionen wie strenge Auslegung von Datenschutz und den besonderen Charakter von öffentlichen Institutionen inzwischen als Argumente weniger wichtig erscheinen lassen.

Pandemische Ausnahmesituation war wichtiger Treiber für New Work





Anbieter und Kunden

Ein Markt besteht nicht nur aus der Nachfrageseite, sondern auch aus dem Angebot. Bei einem noch nicht etablierten Markt gibt die Analyse der relevanten Anbietertypen einen ersten Einblick in eine mögliche weitere Entwicklung.

Zu den für Workplace Automation relevanten Anbietertypen zählen die folgenden:

- Softwareanbieter
- (Gebäude-)Technologiehersteller
- Facility-Service-Unternehmen
- Unternehmensberater
- Immobilienwirtschaft (Vermieter, Co-Working)
- Anbieter von Büromöbeln und -ausstattung

Welcher Mehrwert gilt als Treiber, welcher als Innovator und wo wird die künftige Wertschöpfung liegen?

Derzeit nehmen die befragten Expertinnen und Experten die Softwareanbieter als wesentliche Treiber wahr, welche die Grundlage und die Mehrwerte von Workplace Automation verbinden. Zweiter wesentlicher Treiber sind die Smart Building Technologieanbieter, die primär über Sensorik die wesentlichen Daten liefern. Consultants kommt eher eine ausführende Rolle zu, sie wirken auf der Basis des vom Immobilienbetreiber definierten Bedarfs an der konkreten Ausgestaltung mit.

Anbieter von Software

sind die wesentlichen
Treiber



Als Impuls- und Ideengeber in Bezug auf Workplace Automation werden sie jedoch noch weniger wahrgenommen. Allerdings transferieren die großen internationalen Immobilienberatungsunternehmen derzeit ihr in Nordamerika und Fernost erworbenes WAS-Know-how in ihre europäischen Niederlassungen. Dabei werden zum Teil eigene WAS-Systeme eingesetzt, die auf Basis von marktführender Software entwickelt wurden.

Facility-Service-Unternehmen sind wichtige Enabler für die Innovatoren auf Auftraggeberseite, die einen vollständigen und bedarfsorientierten Workplace-Automation-Prozess abbilden möchten. Hierzu gehören auch Facility Services „on demand“, die wesentliche Hospitality-Leistungen abdecken und damit eine attraktive Arbeitsumgebung unterstützen und eine hohe Nutzungs-Flexibilität ermöglichen.

Facility-Service-
Unternehmen sind
wichtige Möglichmacher

Die befragten Expertinnen und Experten konnten nur wenige Angaben zu führenden Unternehmen machen, welche die Marktentwicklung treiben. Gleichzeitig arbeiten sie für Firmen, die von den Autorinnen und Autoren als Treiber für Workplace Automation wahrgenommen werden. Dies ist ein Indiz dafür, dass noch kein kohärentes Marktumfeld vorhanden ist. In etablierten Märkten ist dies üblicherweise anders.

Noch kein kohärentes
Marktumfeld etabliert

WER SIND DIE INNOVATOREN?

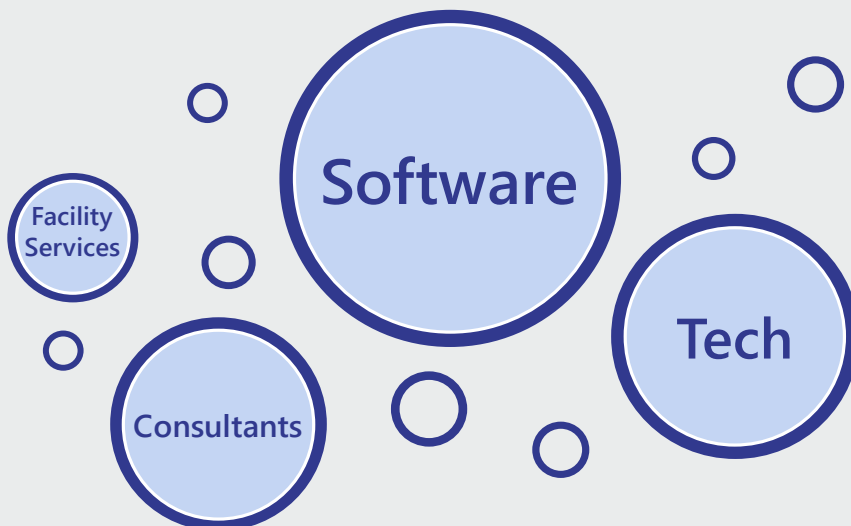


Abb. 10: Innovationstreiber von WAS



WER SIND DIE TREIBER BEIM BETREIBER?

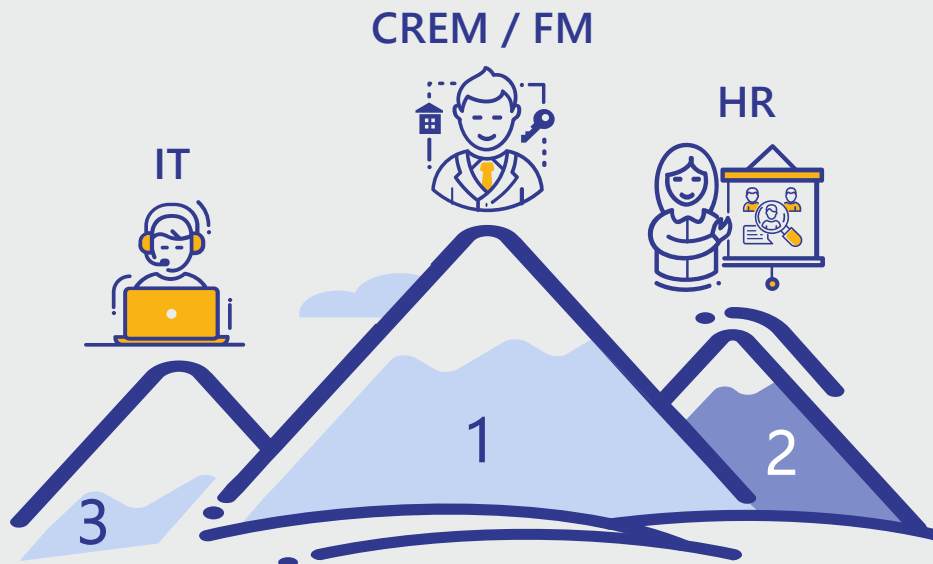


Abb. 11: Wesentliche Treiber bei den Immobilienbetreibern

IMMOBILIENBETREIBER

Bei den Immobilienbetreibern gehen die wesentlichen Impulse für Workplace Automation vom Corporate Real Estate Management (CREM), vom Facility Management (FM) oder von Human Resources (HR) aus. Während CREM und FM primär durch Flächeneffizienz und die Unterstützung des Kerngeschäfts getrieben sind, sehen HR-Verantwortliche in Workplace Automation Vorteile für die Arbeitgeberattraktivität und damit die Sicherung der Leistungsfähigkeit der eigenen Organisation. Der IT kommt eher eine unterstützende und beratende Rolle zu. Ebenfalls eine untergeordnete Rolle spielt die Unterstützung der Unternehmenssicherheit über Zutrittskontrollen für die Liegenschaft oder ausgewählte Bereiche der Immobilien.

Gerade Büroimmobilien werden oft angemietet und befinden sich nicht im Eigentum derjenigen, die sie nutzen. Das setzt gewisse Grenzen in Bezug auf bauliche Veränderungen im Bestand. Zwar werden derzeit viele hochwertige Neubauten bereits mit Technik für einen digitalen Immobilienbetrieb ausgestattet, dennoch wird es noch viele Jahre dauern, bis sich dies zum Standard etabliert und verbreitet hat. Dank der technischen Entwicklungen sind viele Nachrüstungen jedoch auch im Bestand möglich. Die Notwendigkeit der Nachrüstung von vielen Gewerbeimmobilien mit smarten Technologien ergibt sich zudem durch die von der EU-Taxonomie getriebene Regulatorik und den bei Nichteinhaltung zu erwartenden Sanktionen sowie Wertverlusten.

HR-Verantwortliche
sehen
Arbeitgeberattraktivität
im Vordergrund

**EU-
Taxonomie**
treibt smarte
Digitalisierung



Kostenmodelle

Technik und Software erzeugen Kosten, die von den Immobilienbetreibern getragen werden müssen. In einem Innovationszyklus entscheidet nicht nur die Höhe der Kosten und der damit verbundene Mehrwert über die Akzeptanz im Markt, sondern auch die Ausgestaltung der Kostenmodelle. Insgesamt vermuten die Expertinnen und Experten, dass sich die harte Preisobergrenze an dem messbaren Kosteneinspareffekt durch eine flexible Nutzung der Flächen und Arbeitsplätze orientiert. Je besser das Preis-Leistungs-Verhältnis ausfällt, desto günstiger sind die Bedingungen für eine Etablierung eines Marktes für Workplace Automation.

Die befragten Fachleute zeigen sich skeptisch, dass sich Modelle etablieren werden, bei denen höhere einmalig zu tragende Investitionen zugunsten von geringeren laufenden Kosten dominieren. Eine deutliche Mehrheit erwartet, dass sich Abo-Modelle durchsetzen werden, in denen Workplace Automation als Teil der allgemeinen Arbeitsplatzkosten verstanden wird und mit der Anzahl der Nutzerinnen und Nutzer schwankt. Neben den laufenden Grundkosten könnte eine Zubuchungs-Option für Extraleistungen wichtig werden, um die Anlaufkosten gering zu halten.

Wesentliche Einflussfaktoren für die Höhe der Kosten werden durch eine Bündelung mit der notwendigen Hardware erwartet. Befeuert werden diese Abo-Modelle auch dadurch, dass fast alle WAS nur als SaaS/Cloud-Lösungen angeboten werden – ein Trend, der selbst von den größten ERP-Anbietern vorgegeben wird. Dem dabei in Deutschland immer sofort erhobenen Einwand der fehlenden Datensicherheit und des nicht vorhandenen

Kostenmodelle
entscheiden über
Attraktivität im Markt

Abo-Modelle
werden sich laut Experten
etablieren

”

Datenschutzes kann dadurch begegnet werden, dass für die Erbringung von Cloud Services die notwendigen Sicherheitszertifikate (beispielsweise ISO 27001) vorgelegt werden und das Hosting im europäischen Rechtsraum stattfinden muss.

NUTZEN UND MEHRWERT BESTIMMEN DIE KOSTENTOLERANZ

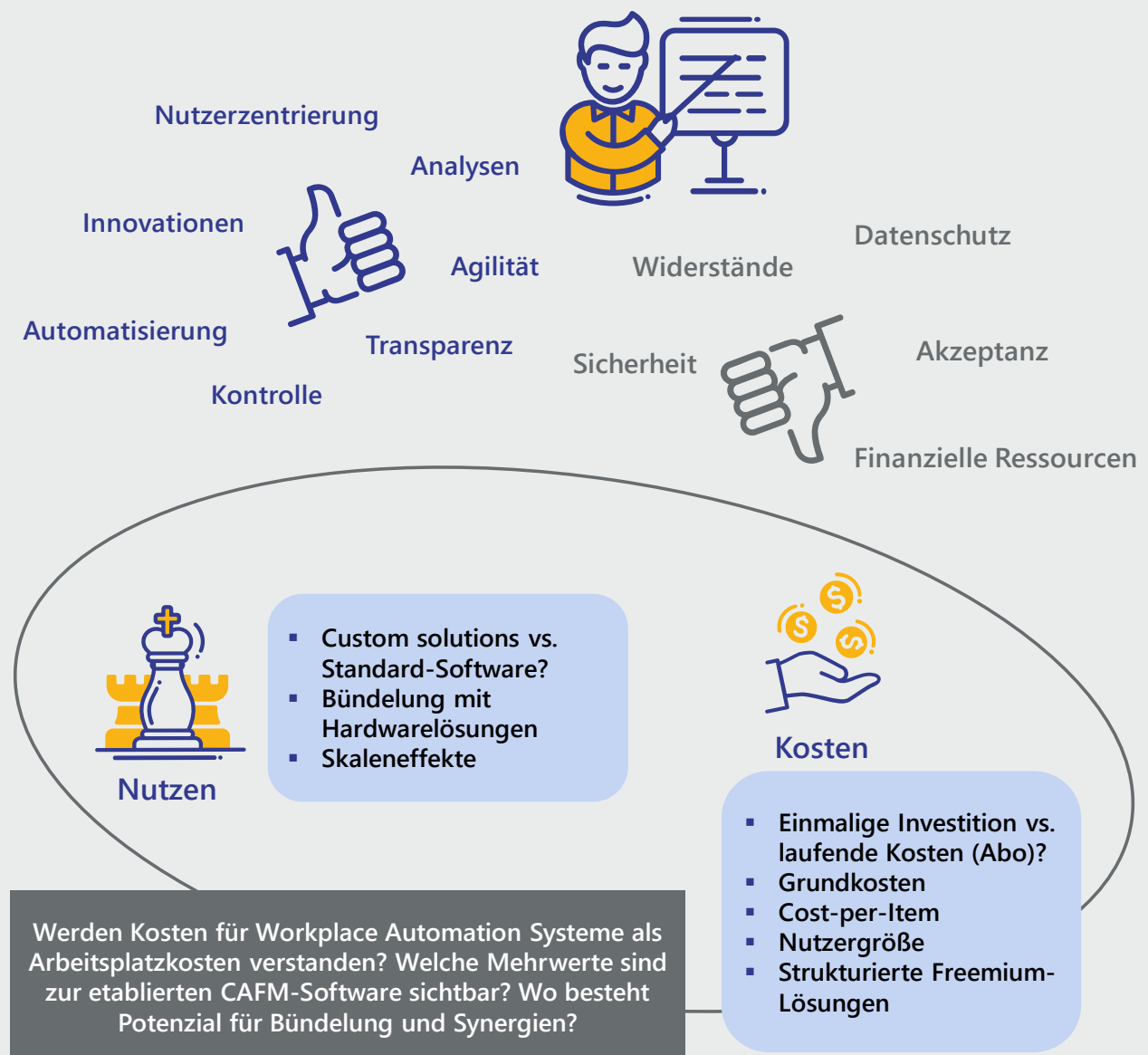


Abb. 12: Nutzen und Kosten von WAS



Was bedeutet Datenschutz für Workplace Automation?

Die Digitalisierung des Arbeitsplatzes ist ohne das Erheben und Verarbeiten von personenbezogenen Daten nicht möglich. Der Datenschutz spielt somit insbesondere in der Debatte in Deutschland eine herausgehobene Rolle, die es zu berücksichtigen gilt. Die Anforderungen von Auftraggebern sind je nach Land unterschiedlich. Nicht nur die Schweiz, die nicht unter die Datenschutz-Grundverordnung der EU fällt, praktiziert eine wesentlich liberalere Regulierung als Deutschland. Auch andere europäische Staaten interpretieren das Regelwerk unterschiedlich und zeigen sich deutlich offener dafür, die Möglichkeiten datengetriebener Lösungen zu nutzen. Die Datenkultur aus den Heimatländern von Unternehmen beeinflusst in der Regel deren Einstellung zu datengetriebenen Workplace-Lösungen. Die deutschen Gesellschaften von amerikanischen und britischen Unternehmen zeigen sich in der Tendenz offener, das Potenzial von WAS auszunutzen, als Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland.

Die für diese Studie befragten Expertinnen und Experten weisen jedoch unisono darauf hin, dass es für die Akzeptanz von WAS wichtig ist, frühzeitig mit der Mitarbeitervertretung zu sprechen und geltende Standards und Prinzipien wie Datensparsamkeit, Erhebung von anonymisierten Informationen und Freiwilligkeit zu setzen.

New Work mit flexibel nutzbaren und nicht fest zugeordneten Arbeitsplätzen ist dabei ein wesentlicher begünstigender Faktor für die Akzeptanz der Analyse-Aspekte von Workplace Automation. Ist ein Arbeitsplatz flexibel buchbar und erfolgt die Auslastungsmessung etwa über die Messung des Stromverbrauchs oder in bestimmten Bereichen über die

Datenschutz

spielt eine herausragende Rolle bei Anbietern und Kunden

Einbindung der Mitarbeitervertretung ist entscheidend



WAS BEDEUTET DATENSCHUTZ FÜR WORKPLACE AUTOMATION?

Workplace Automation Systeme

DATENSCHUTZ IST FÜR ANBIETER UND NUTZER BESONDERS WICHTIG

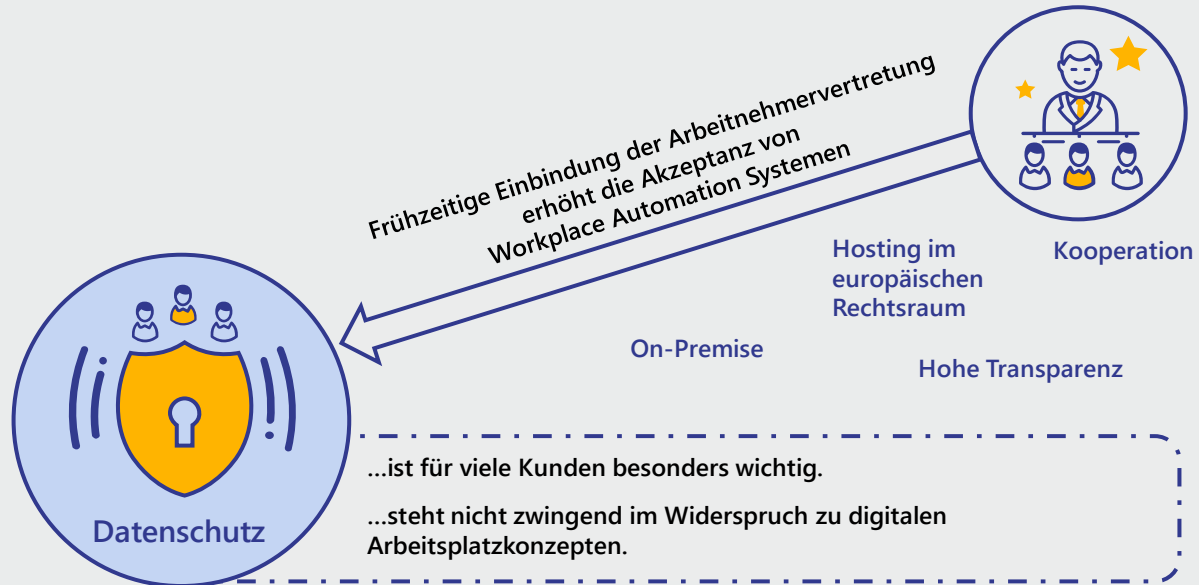


Abb. 13: Datenschutz

Durchgangsfrequenz von Türen, dann ist grundsätzlich eine Rückverfolgung von Personen nicht möglich, sofern dies nicht explizit in den Systemen verknüpft wird.

Datenschutz steht also nicht zwingend im Widerspruch mit einem digitalen und effizienten Arbeitsplatzkonzept. Für den Erfolg ist es eine wichtige Voraussetzung, die Mehrwerte gegenüber dem nicht digitalen Arbeitsplatz herauszuarbeiten, unter anderem:

- höhere Kosteneffizienz und geringere Flächenkosten
- größere Budgets für eine hochwertige, tätigkeitsorientierte Arbeitsplatzausstattung
- bessere Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit von Teams
- weniger Zeitaufwand für die Mitarbeitenden beim Suchen eines Parkplatzes, eines anderen Team-Mitglieds oder eines Arbeitsplatzes mit besonderen Ausstattungsmerkmalen
- mehr Nachhaltigkeit durch bedarfsorientierte Flächensteuerung

Es gilt, die Anforderungen des Datenschutzes zu beachten und lösungsorientiert zu denken. Für viele der in diesem Zusammenhang vorgebrachten Bedenken gibt es inzwischen etablierte technische und prozessuale Lösungen wie Hosting und Verarbeitung der Daten in Europa oder Anonymisierung der personenbezogenen Daten, sodass einer Digitalisierung des Arbeitsplatzes nichts mehr im Weg steht.

Datenschutz steht nicht im Widerspruch zu digitalen Arbeitsplatzkonzepten

Einer Digitalisierung des Arbeitsplatzes steht nichts im Wege





Marktgröße und Reifegrad

Wo steht der Markt für Workplace Automation? Hierfür sind sowohl eine Einschätzung der Größe als auch ein Reifegradmodell hilfreich.

MARKTGRÖSSE

Einen noch nicht etablierten Markt abschließend zu beschreiben, ist nur in den wenigsten Fällen möglich: Amtliche Statistiken sind – auch mangels Marktdefinitionen – nicht verfügbar. Auch ein ungefähres Volumen hängt von den einbezogenen Teilbereichen ab, zum Beispiel:

- Software
- Technologie
- Beratungsleistungen
- Facility Services

Keine einheitliche
Marktdefinition
vorhanden

Als Vergleich und Orientierungsgröße können die folgenden Marktzahlen dienen: Der Markt für Computer-Aided Facility Management (CAFM) wird auf ein jährliches Volumen im deutschsprachigen Raum (DACH) von 150 bis 200 Millionen Euro im Jahr geschätzt. Der Gesamtmarkt für Facility Services wird in Deutschland mit 59,0 Milliarden Euro berechnet, in der Schweiz auf 13,3 Milliarden Franken geschätzt und für Österreich mit fünf bis acht Milliarden Euro angenommen. Für die Beratungsleistungen zu Bürokonzepten und den Verkauf von arbeitsplatzspezifischen Techniken liegen keine belastbaren Rahmendaten vor.



MARKTGRÖSSE UND REIFEGRAD

Workplace Automation Systeme

DAS MARKTVOLUMEN VON FACILITY SERVICES IN DEUTSCHLAND STEIGT KONTINUIERLICH

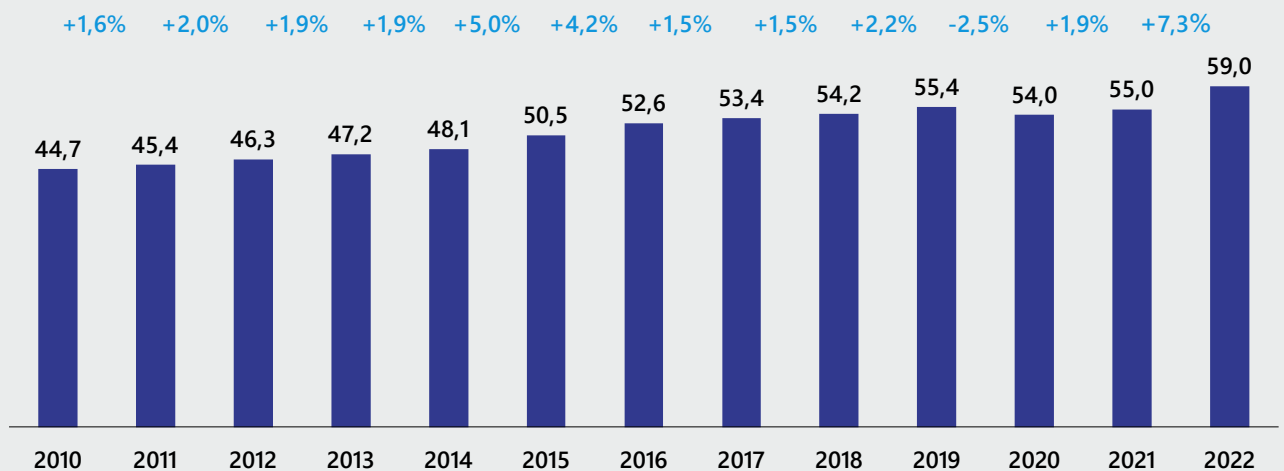


Abb. 14: Marktvolumen 2010 bis 2022; Berechnungen der Lünendonk & Hossenfelder GmbH; Angaben in Milliarden Euro; exklusive captiver (unternehmensintern agierender) Unternehmen und ohne captive Umsätze überwiegend extern agierender Unternehmen;
Quelle: Lünendonk®-Studie 2023 Facility-Service-Unternehmen in Deutschland

Schätzungen der Expertinnen und Experten gehen davon aus, dass der Markt für Workplace Automation in Deutschland, Österreich und der Schweiz bereits einen dreistelligen Millionen-Euro-Betrag umfasst. Dies entspricht auch der globalen Marktprognose des Marktforschungsunternehmens VERDANTIX, welche bereits im Jahr 2022 von einem um rund 30 Prozent höheren Marktvolumen für WAS im Vergleich zu CAFM/IWMS ausgeht.

MARKTREIFE

Zur Einordnung der Reife eignet sich eine systematische Betrachtung. Lünendonk & Hossenfelder nutzt dazu ein vierstufiges Modell:

GERINGE MARKTREIFE

Eine geringe Marktreife und ein Markt in der Entstehungsphase liegen vor, wenn ein gemeinsamer Marktbegriff nicht verbreitet und akzeptiert ist und sich die teilnehmenden Akteure anderen Märkten zugehörig fühlen. Das Anbieterfeld ist meist sehr heterogen aufgestellt und es gibt kaum Normen, die dem Markt eine Richtung geben und Standards anbieten. Der Facility-Management-Markt in Deutschland war Ende der 1980er-/Anfang der 1990er-Jahre in dieser Phase. Erst später hat sich der Begriff Facility Management als Querschnittsmarkt verbreitet. Pionierunternehmen bieten ein neues Leistungsangebot an und testen die Akzeptanz am Markt.

Kein
gemeinsamer
Marktbegriff



WORKPLACE AUTOMATION IST EIN ENTSTEHENDES MARKTSEGMENT

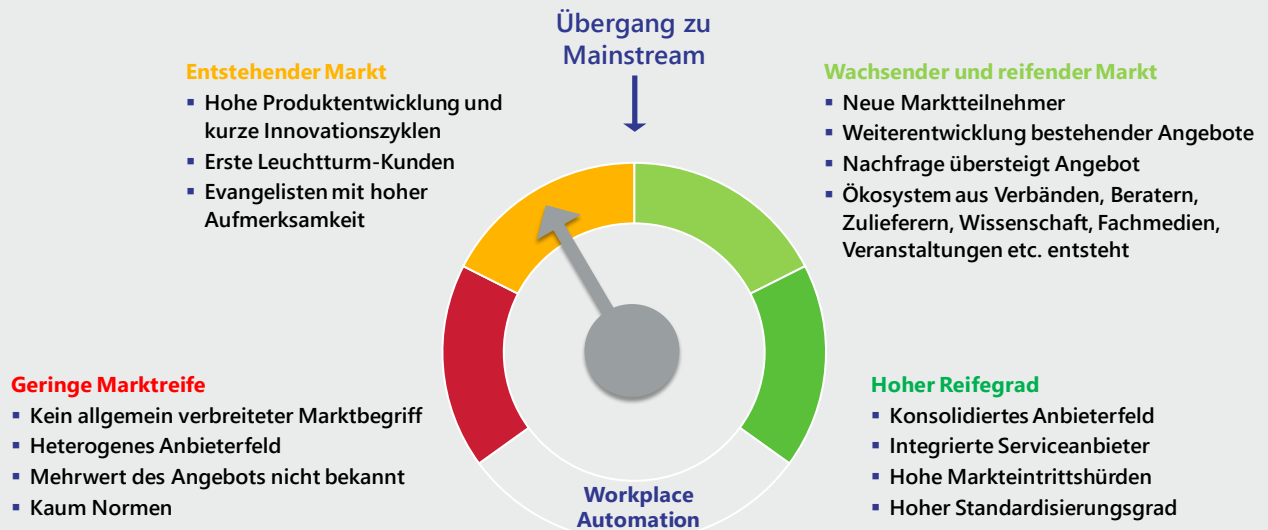


Abb. 15: Reifegradmodell

ENTSTEHENDER MARKT

Entstehende Märkte zeichnen sich dadurch aus, dass sich ein erster Markterfolg einstellt, der von anderen Unternehmen aufgegriffen wird. In der Frühphase sind kurze Innovationszyklen und das Ausprobieren von Lösungen typische Merkmale. In der Innovationsforschung sind es die Innovatoren und die „Early Adopters“, die erste Erfahrungen sammeln, und auf Konferenzen über Potenziale und Chancen sowie eine mögliche Veränderung und Disruption des Marktes sprechen. Diese sogenannten Evangelisten genießen meist eine hohe Aufmerksamkeit.

WACHSENDER UND REIFENDER MARKT

Der Übergang zum Mainstream ist gekennzeichnet durch die Weiterentwicklung und Standardisierung der Technik aus der zweiten Phase mit Blick auf den Operativbetrieb. Ein stark zunehmendes Kundeninteresse führt zu steigenden Umsätzen, die neue Marktteilnehmer anziehen. Dazu zählen sowohl bisher im Markt tätige Unternehmen, die sich bisher nicht als Teil des Neuen definiert haben und ihre Marketing- und Sales-Tätigkeiten anpassen, genauso wie neu gegründete Unternehmen oder solche, die eine Business Unit gründen. Ein weiterer wichtiger Indikator für einen sich etablierenden Markt, der im Mainstream ankommt, ist das Entstehen eines Ökosystems aus Verbänden, Beratungshäusern, Zulieferern, Fachmedien und Wissenschaft sowie eines Veranstaltungsportfolios, über das sich die Branche austauscht und verfestigt.

**Erster
Markterfolg**

**Übergang
zum
Mainstream**



Ein wachsender und reifender Markt ermöglicht im Vergleich zu den anderen Phasen häufig hohe Umsatzrenditen.

HOHER REIFEGRAD UND ÜBERGANG ZWISCHEN DEN PHASEN

Der vierte Haupttypus der Marktreife ist der konsolidierte Markt, in dem sich ein verfestigtes Anbieterfeld herausgebildet hat. Im Übergang von der dritten zur vierten Phase haben sich Unternehmen aus dem Markt zurückgezogen oder wurden übernommen. Die nun größer gewordenen zentralen Anbieter decken ein breiteres Leistungsangebot ab und richten sich an mehrere Kundengruppen mit unterschiedlichen Anforderungen. Der vorangeschrittene Reifeprozess hat zu einer Optimierung des Geschäftsmodells und der Geschäftsprozesse geführt, sodass die Markteintrittshürden unter anderem auch durch Normen und Richtlinien höher geworden sind.

Konsolidierter Markt

Die vier hier beschriebenen Reifegradphasen wirken in beide Richtungen: Ein Markt mit hohem Reifegrad kann durch externe Faktoren oder einen technischen Entwicklungssprung wieder in eine dynamischere Phase gelangen oder gar ganz an Bedeutung verlieren. Es ist aber auch möglich, dass der Reifegradprozess in einer frühen Phase an Dynamik verliert, nie einen hohen Wert erreicht und der Markt in einer unreifen Form verbleibt.

INSBESONDERE VORDENKER UND PIONIERE NUTZEN AKTUELL WORKPLACE AUTOMATION

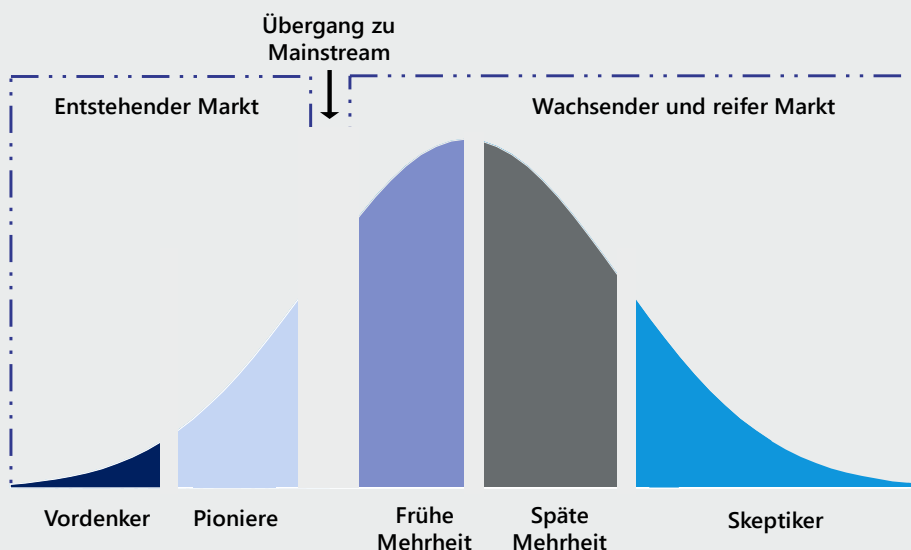


Abb. 16: Reifegrad des Markts nach Innovationsstufe



WO STEHT DER MARKT FÜR WORKPLACE AUTOMATION?

Der Markt für Workplace Automation befindet sich in einer frühen Reifegradphase. Die befragten Expertinnen und Experten sehen noch keinen etablierten Namen für das Querschnittsthema Workplace Automation. Die inhaltlichen Zusammenhänge und Potenziale sind jedoch weitestgehend akzeptiert, respektive eine Meinung dazu ist vorhanden. Kennzeichen eines etablierten Marktes fehlen noch: Weder ist ein klares und zusammengehöriges Anbieterfeld zu erkennen, noch hat sich ein Ökosystem herausgebildet. Gleichzeitig ist Workplace Automation weiter gefasst als digitales Facility Management oder Workplace-Konzepte.

WAS befindet sich in
früher Reifephase

Eine Mehrheit der befragten Experten sieht trotz des aktuell frühen Stadiums Potenzial für eine stärker gebündelte Betrachtung der heute noch weitgehend isoliert wahrgenommenen Einzelaspekte. Entscheidend für die Reifung des Marktes wird es sein, ob und wann eine kritische Mindestgröße erreicht wird und sich über eine integrierte Betrachtung und Vergabe Aufwände in der Steuerung reduzieren lassen. Dann sind die Voraussetzungen gegeben, um stärker in die Schnittstellen zwischen Technik, Software und Dienstleistungen zu investieren und somit eine Integration zu begünstigen.

Experten sehen hohes
Potenzial

EXPERTEN PROGNOSTIZIEREN WACHSTUM DES MARKTS FÜR WORKPLACE AUTOMATION



Abb. 17: Expertenmeinungen



Ausblick

Wo steht der Markt für Workplace Automation, wohin wird er sich entwickeln? Die kurze Antwort darauf ist, dass sich der Markt in einer frühen Entwicklungsphase befindet, er steht weder ganz am Anfang noch hat er bereits den Durchbruch geschafft.

Workplace Automation wird auf absehbare Zeit ein Thema für generell innovative, größere und Großunternehmen sein, die komplexe Bürostandorte in Zeiten von flexibler Anwesenheit unterhalten werden. Für Unternehmen mit einer dauerhaft angestrebten Hybridarbeitswelt erwarten die befragten Expertinnen und Experten, dass sich Workplace Automation zum Standard entwickeln wird. Die Treiber Flächenkosten, Nachhaltigkeit und attraktive Arbeitsumgebungen wiegen schwerer als der Wunsch nach einem festen Arbeitsplatz.

Damit der Bedarf an Workplace Automation zu einem verstetigten Angebot führt, sind weitere Entwicklungen notwendig. Der Bedarf nach Besuchermanagement und Hospitality-Leistungen für Mitarbeitende, Kunden und Partner des Unternehmens sind solche Treiber, die potenziell dazu führen können, dass ein durchgehend besetzter Empfang ergänzt oder ersetzt wird. Dies kann nur durch Systeme geschehen, die keine Einzellösung, sondern einen Prozess abdecken. Die klassische Empfangssituation bestehend aus Anmeldung, Kontakt des Ansprechpartners, Weg aufzeigen, Zugangskontrollen freischalten, Konferenzraum oder Arbeitsplatz bereitstellen, möglicherweise Abrechnung von in Anspruch genommenen Leistungen und Abmeldung beim Verlassen des Gebäudes, erfordert unterschiedliche Prozesse und Schnittstellen.

In der Hybridarbeitswelt
wird Workplace
Automation zum
Standard

Weitere Entwicklungen
sind notwendig



Dem stehen Mehrwerte wie weniger benötigtes Personal, Dokumentation und Automatisierung von Hintergrundprozessen gegenüber. Die hierdurch generierten Daten erleichtern nicht nur die kurzfristige, sondern auch die mittel- und langfristige Bedarfs- und Auslastungsplanung.

Der beschriebene Fall steht exemplarisch für das, was am Markt möglich und bereits im Praxiseinsatz ist. Nicht zuletzt durch den jüngst eingetretenen Durchbruch von Künstlicher Intelligenz werden bestehende Systeme weiterentwickelt und erlangen eine höhere Marktreife.

Die befragten Expertinnen und Experten erwarten, dass sich aus den heute verfügbaren Insellösungen in den kommenden fünf bis zehn Jahren integrierte Systeme entwickeln, über die sich die oben beschriebenen komplexen Prozesse und Anforderungen abwickeln lassen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor wird dabei die Schnittstelle zum Facility Management sein – sowohl prozessual als auch über die notwendige Flexibilität in den Verträgen. Das ist kein unwesentlicher Aspekt, denn Debatten über den Mehrwert und die Voraussetzungen ergebnisorientierter Serviceverträge gibt es schon lange, zum Standard im deutschen Markt sind sie aus unterschiedlichen Gründen bisher nicht geworden. Aus anderen Analysen ist jedoch bekannt, dass ein digitalisiertes und datengetriebenes Facility Management eine wesentliche Voraussetzung ist, um Services mit vertretbarem Aufwand leistungsgerecht zu vergüten.

Ein weiterer Treiber sind die über den Neubau und Revitalisierungen in den Markt getragenen verbesserten Voraussetzungen smarter Immobilien, auf die diejenigen, die sie nutzen, über WAS mit deutlich reduziertem Aufwand zugreifen können.

Neben den vielen weichen Treibern ist der Transformationsbedarf hin zu grünen und nachhaltigen Immobilien vielleicht der wichtigste. Die Optimierungspotenziale der Gebäudetechnik stoßen an Grenzen, die nur durch eine bedarfsorientierte Steuerung maximiert werden können. Hierfür ist Workplace Automation ein wesentlicher Baustein. Es ist zu erwarten, dass im Zuge der Compliance mit der EU-Nachhaltigkeitsregulierung (EU-Taxonomie) und den damit verbundenen Vorzügen beim Kapitalmarktzugang Workplace Automation eine weitere Dynamik erleben wird. Im Gegensatz zu den eher „weichen“ anderen Treibern ist Nachhaltigkeit aufgrund regulatorischer Anforderungen wie dem European Sustainability Reporting Standard (ESRS), der je nach Unternehmen 400 bis 500 immobilienbezogene Datenpunkte abfragt, ein „harter“ Treiber.

Insellösungen werden
sich zu integrierten
Systemen entwickeln

Transformationsbedarf zu
grünen und nachhaltigen
Immobilien ist wichtiger
Treiber



Unternehmensprofile



UNTERNEHMENSPROFIL

InCaTec Solution



Die InCaTec Solution GmbH, gegründet im Sommer 2012 in Neu-Ulm, ist seit nunmehr 10 Jahren stolzer Vertriebspartner der renommierten SPACEWELL / A Nemetschek Company.

Ursprünglich aus dem deutschen Büro der Axxerion Facility Services B.V. mit Sitz in Münster entstanden, ist InCaTec Solution eng mit dem niederländischen Unternehmen verbunden. Die enge Partnerschaft ermöglicht einen direkten Zugang zu den neuesten Entwicklungen und Innovationen von Spacewell, einer hundertprozentigen Tochter der Nemetschek SE und Nachfolgerin der 2003 gegründeten Axxerion B.V. InCaTec Solution.

Als Reseller für die gesamte DACH-Region bietet die InCaTec Solution maßgeschneiderte Softwarelösungen, darunter die CAFM-Software Axxerion, die Betriebsabläufe mit einer leistungsstarken Workflow-Engine optimiert. Vor kurzem wurde auch das Arbeitsplatzmanagement-Tool, Workplace Experience, in das Portfolio des Softwareanbieters aufgenommen.

Mit umfassendem Know-how und jahrelanger Expertise in der Softwareimplementierung garantiert InCaTec Solution professionelle Unterstützung. Zu den Leistungen gehören nicht nur die Einführung der Systeme, sondern auch die Beratung, Schulungen und der Support.



KONTAKT

InCaTec Solution GmbH

Markus Hilmes

Vertriebsleiter

Fridtjof-Nansen-Weg 3a, 48155 Münster

Telefon: +49 251 / 135 539 92

Mobil: +49 171 204 78 15

E-Mail: m.hilmes@incatecsolution.de

Website: www.incatecsolution.de



UNTERNEHMENSPROFIL

Loy & Hutz Solutions GmbH

Loy & Hutz
creating future



KONTAKT

Loy & Hutz Group

Julian Gotthardt

Systemberater

Emmy-Noether-Straße 2

79110 Freiburg i. Br.

Telefon: +49 761 45962 690

E-Mail: Julian.Gotthardt@loyhutz.de

Website: www.loyhutz.de

CAFM-SOFTWARE WAVE FACILITIES

Die CAFM-Software wave Facilities basiert auf der Technologie von waveware®. Die vollständig gefma-zertifizierte Instandhaltungs- und CAFM-Lösung ist sofort einsatzbereit und durch ihren modularen Aufbau wie in einem Einschubsystem jederzeit beliebig erweiterbar. Das Ergebnis ist ein flexibles CAFM-System, welches sich individuell an die Bedürfnisse im Facility Management, in der Instandhaltung, in der Medizintechnik, in der Materialwirtschaft und in vielen weiteren Bereichen anpasst.

SOFTWAREPLATTFORM WAVEWARE®

Bei waveware® handelt es sich um eine Software-Plattform zur Erstellung von Business-Anwendungen. Mithilfe der Entwicklungsplattform werden Anwendungen schnell und flexibel entwickelt und lassen sich zu einer ganzheitlichen Lösung integrieren. Die moderne Softwarearchitektur ermöglicht Weiterentwicklung und flexible Integration zusätzlicher Anwendungen. So lässt sich die Software auch bei Veränderungen in Unternehmensprozessen schnell auf die neuen Gegebenheiten anpassen. Anwendungsbeispiele:

- Workplace Management
- CAD-/BIM-Integration
- Energiemanagement
- Mietmanagement
- Über 70 weitere

DAS UNTERNEHMEN LOY & HUTZ

Loy & Hutz ist ein renommierter CAFM-Anbieter mit über 35 Jahren Erfahrung in CAFM und Instandhaltung. Die Software kommt dabei branchenübergreifend in der Industrie, im Gesundheitswesen, in der öffentlichen Hand (z.B. Kommunen) und weiteren Branchen zum Einsatz.



UNTERNEHMENSPROFIL

PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Die Mandanten von PwC Deutschland stehen tagtäglich vor vielfältigen Aufgaben, möchten neue Ideen umsetzen und suchen Rat. Sie erwarten, dass PwC sie ganzheitlich betreut und praxisorientierte Lösungen mit größtmöglichem Nutzen entwickelt. Deshalb setzt PwC für jeden Mandanten, ob Global Player, Familienunternehmen oder kommunaler Träger, das gesamte Potenzial ein: Erfahrung, Branchenkenntnis, Fachwissen, Qualitätsanspruch, Innovationskraft und die Ressourcen eines Expert:innennetzwerks in 151 Ländern. Besonders wichtig ist PwC die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Mandanten, denn je besser PwC sie kennt und versteht, umso gezielter können sie unterstützt werden.

PwC Deutschland: Mehr als 14.000 engagierte Menschen an 21 Standorten. Rund 2,93 Mrd. Euro Gesamtleistung. Führende Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft in Deutschland.



Die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bekennt sich zu den PwCEthikgrundsätzen (zugänglich in deutscher Sprache über www.pwc.de/de/ethikcode) und zu den Zehn Prinzipien des UN Global Compact.

KONTAKT

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

David Rouven Möcker

Head of Real Estate Consulting &
Transformation

Alsterufer 1
20354 Hamburg

Telefon: +49 175 2928-906

E-Mail: david.rouven.moecker@pwc.com

Website: <https://www.pwc.de/de/real-estate/real-estate-consulting.html>



UNTERNEHMENSPROFIL

Thing-it



KONTAKT

Thing Technologies GmbH

Marko Koder

Smart Workplace Consultant

Grüneburgweg 58-62

60322 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 5660 86 792

E-Mail: marko.koder@thing-it.com

Website: www.thing-it.com

Thing-it ist ein führendes Software-Unternehmen mit Sitz im Frankfurter Westend, welches 2016 von Dr. Marc Gille und Klaus Berberich gegründet wurde. Mit der gleichnamigen Lösung positioniert das Unternehmen eine der umfassendsten Workplace Experience Plattformen inkl. anwendungsfreundlicher App auf dem Markt. Diese unterstützt große Unternehmen dabei, das Flächenmanagement ihrer Büros zu optimieren und eine ansprechende Arbeitsumgebung für ihre Mitarbeitenden zu schaffen, die eine Motivation bietet, wieder gerne ins Büro zu kommen.

Die Mission von Thing-it lautet „Creating a better workplace“. So treibt das Unternehmen die Entwicklung von intelligenten Bürolösungen voran und gestaltet aktiv die Zukunft der Arbeit mit. Die Plattform fördert flexibles und hybrides Arbeiten, einschließlich Sharing-Konzepten, Booking-Systemen und Auslastungsanalysen. Raum-Effizienz Modelle befähigen Unternehmen die gemeinsam genutzten Büro-Flächen für ihre Mitarbeitenden richtig zu dimensionieren und so Kosten zu sparen.

Seit der Markteinführung der intelligenten Gebäudetechnologie hat Thing-it in Europa und den USA die Kollaboration in über 1.000 Büros ihrer Kunden optimiert und damit den Arbeitsalltag von Zehntausenden von Menschen erleichtert.

Aktuell ist das Unternehmen mit Standorten in den USA und Deutschland vertreten und betreut bereits eine Vielzahl der DAX40 sowie Unternehmen vergleichbarer Größenordnung. Mit einer Reihe von Auszeichnungen und über 50.000 zufriedenen Nutzer:innen in 28 Ländern, schreibt das Smart-Workplace Unternehmen eine Erfolgsgeschichte, die noch lange nicht zu Ende erzählt ist. So wurde das Unternehmen im Herbst 2023 erneut mit dem ZIA Office Award, im Fokusbereich „CO₂-Reduktion im Bestand“, ausgezeichnet.



UNTERNEHMENSPROFIL

gefma



KONTAKT

gefma Deutscher Verband für
Facility Management e.V.

Jürgen Schneider

Geschäftsführer

Dottendorfer Str. 86, 53129 Bonn

Telefon: +49 228 850276-0

Fax: +49 228 850276-22

E-Mail: info@gefma.de

Website: www.gefma.de

gefma vertritt eine Branche mit 152 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung und über 5 Millionen Erwerbstätigen. Der Verband ist mit mehr als 1.000 Mitgliedsunternehmen das größte Netzwerk im deutschen Facility Management.

gefma zeichnet sich durch solide Facharbeit aus: gefma-Richtlinien und Zertifizierungen in den Bereichen Nachhaltigkeit, CAFM-Software und Bildung sind anerkannte Qualitätsstandards im FM. Nachhaltigkeit und Energie, Digitalisierung, Qualifizierung sowie Bewirtschaftungskonzepte mit Betreiberverantwortung sind die prägenden Themen des Verbandes.

gefma setzt sich für ein partnerschaftliches, faires und verantwortungsvolles Miteinander aller Marktteilnehmer ein. Die gefma-Initiative „Die Möglichmacher Facility Management“ positioniert die Branche als Arbeitgeber mit vielfältigen Job- und Karriereöglichkeiten. Mehr Informationen unter www.gefma.de



UNTERNEHMENSPROFIL

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

L Ü N E N D O N K „



KONTAKT

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Thomas Ball

Partner

Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim

Telefon: +49 8261 73140-0

Mobil: +49 177 151 230 127 03

E-Mail: ball@lunenendonk.de

Website: www.lunenendonk.de

Lünendonk & Hossenfelder mit Sitz in Mindelheim (Bayern) analysiert seit dem Jahr 1983 die europäischen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte (B2B). Im Fokus der Marktforscher stehen die Branchen Digital & IT, Managementberatung, Wirtschaftsprüfung sowie Steuer- und Rechtsberatung, Real Estate Services und Personaldienstleistung (Zeitarbeit, IT-Workforce).

Zum Portfolio zählen Studien, Publikationen, Benchmarks und Beratung über Trends, Pricing, Positionierung oder Vergabeverfahren. Der große Datenbestand ermöglicht es Lünendonk, Erkenntnisse für Handlungsempfehlungen abzuleiten. Seit Jahrzehnten gibt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen die als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“ heraus.

Langjährige Erfahrung, fundiertes Know-how, ein exzellentes Netzwerk und nicht zuletzt Leidenschaft für Marktforschung und Menschen machen das Unternehmen und seine Consultants zu gefragten Experten für Dienstleister, deren Kunden sowie Journalistinnen und Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Persönlichkeiten mit den Lünendonk B2B Service-Awards aus.



Impressum

Herausgeber:

gefma

Deutscher Verband für Facility Management e. V.

Dottendorfer Straße 86

53129 Bonn

Telefon: +49 (0) 228 850276-0

Telefax: +49 (0) 228 85027-22

E-Mail: info@gefma.de

Internet: www.gefma.de

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Maximilianstraße 40

87719 Mindelheim

Telefon: +49 (0) 8261 73140-0

Telefax: +49 (0) 8261 73140-66

E-Mail: info@lunenendonk.de

Internet: www.lunenendonk.de

Projektteam:

Prof. Dr.-Ing. Joachim Hohmann, RPTU

Jürgen Schneider, gefma

Annelie Casper, gefma

Thomas Ball, Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Stefan Schubert, Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Copyright © 2024 gefma e. V. und Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Alle Rechte vorbehalten

Bildquellen:

Titel © Adobe Stock / ImageFlow

S. 2 © Adobe Stock / AREE

S. 5 © Adobe Stock / Funtap

S. 9 © Adobe Stock / Funtap

S. 16 © Adobe Stock / Manoj

S. 19 © Adobe Stock / ipopba

S. 21 © Adobe Stock / WrightStudio

S. 23 © Adobe Stock / nateejindakum

S. 28 © Adobe Stock / ImageFlow