

PRESSEINFORMATION

RE-11-07-23

NEUES LÜNENDONK-WHITEPAPER ZU FACILITY SERVICES UND
INDUSTRIEDIENSTLEISTUNGEN FÜR DIE SCHWEIZER LIFE-SCIENCE-
INDUSTRIE

- **Whitepaper zu Unterschieden und Gemeinsamkeiten von Industrieservices und Facility Services**
- **Gründe für Outsourcing, Service-Modelle, aktuelle Themen und Trends sowie Anforderungen an Dienstleister im Fokus der Untersuchung**
- **Neues Lünendonk-Whitepaper „Erfolgsfaktoren für eine gebündelte Vergabe von Facility Services und Industrieservices in der Schweiz“ ab sofort zum Download erhältlich**
- **Neue Podcast-Folge „Lünendonk Insights: Real Estate & Staffing“ mit den zentralen Ergebnissen des Whitepapers ab sofort verfügbar**

Mindelheim, 11. Juli 2023 — Life-Science- und

Chemieindustriunternehmen müssen kontinuierlich Prozesse und Kostenstrukturen hinterfragen, um im Wettbewerb zu bestehen. Dazu gehören auch Facility-Management-Leistungen und die Instandhaltung von Produktionsanlagen, die derzeit von vielen Unternehmen getrennt vergeben werden. Das Research- und Beratungsunternehmen Lünendonk & Hossenfelder hat sich mit den Mehrwerten, Erfolgsfaktoren, Rahmenbedingungen und der Marktentwicklung rund um die gemeinsame Vergabe von Industrieservices und Facility Management in den Life Sciences beschäftigt. Die Ergebnisse dieser Analyse sind in einem neuen Whitepaper zusammengestellt, das ab sofort unter www.luenendonk.de zum

kostenfreien Download bereit steht. Ergänzend zum Whitepaper veröffentlicht Lünendonk & Hossenfelder einen Podcast, in dem Lünendonk-Partner Thomas Ball mit Jochen Scraback, Managing Director von CBRE GWS Schweiz, Erfolgsfaktoren für eine gebündelte Vergabe von Facility Services und Industrieservices in der Schweiz diskutiert. Die Episode steht im Podcast-Kanal „Lünendonk Insights: Real Estate & Staffing“ auf allen gängigen Plattformen bereit.

Thomas Ball, Partner bei Lünendonk & Hossenfelder, erläutert: „Eine Vergabe von Dienstleistungen an einen externen Partner ist in der Regel dann erfolgreich, wenn die gewünschte Leistung in der vereinbarten Qualität erbracht sowie der Kostenrahmen eingehalten wird und es wenige bis keine Reklamationsfälle gibt. Dies erfordert ein klares Erwartungsmanagement, das Vereinbaren gemeinsamer Ziele und eine regelmäßige, offene und transparente Abstimmung.“

Jochen Scraback, Managing Director bei CBRE GWS Switzerland erklärt im Interview mit Lünendonk: „Die Gründe für Outsourcing sind meist, dass der Kunde seine Organisation verschlanken und sich auf der Kerngeschäft konzentrieren möchte. Damit hängt vielfach der Wunsch zusammen, die Kosten zu senken oder durch eine entsprechende Vertragsgestaltung flexibler zu werden und Leistungen reduzieren zu können. Ein Outsourcing funktioniert daher nur dann, wenn der Dienstleister die Motivation versteht und das Service-Konzept daran ausrichtet.“

Bezug

Das Lünendonk-Whitepaper 2023 „Erfolgsfaktoren für eine gebündelte Vergabe von Facility Services und Industrieservices in der Schweiz“ wurde in Kooperation mit CBRE erstellt und steht ab sofort unter www.luenendonk.de zum kostenfreien Download bereit.

Die aktuelle Folge des Lünendonk-Podcasts „Lünendonk Insights: Real Estate & Staffing“ finden Sie unter www.luenendonk.de sowie auf Apple Podcasts, Spotify, Amazon, Deezer und Google.

Diese Presseinformation und die Grafiken finden Sie im Internet unter:

<https://www.luenendonk.de/presseinformationen/>

Unternehmensprofil**Lünendonk: Informationen zur Orientierung**

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 Management- und IT-Beratung, Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung, Facility Management und Instandhaltung sowie Personaldienstleistung (Zeitarbeit, Staffing).

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 Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Unternehmer mit den Lünendonk-Service-Awards aus.

Weitere Informationen

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
 Thomas Ball
 Partner
 Telefon: +49 151 230 12703
 E-Mail: ball@lunenendok.de

vibrio. Kommunikationsmanagement
 Dorothee Bader
 Senior PR-Beraterin
 Telefon: +49 89 3215170
 E-Mail: lunenendok@vibrio.de

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim
 Telefon: +49 8261 73140-0 Telefax: +49 8261 73140-66
 Homepage: <https://www.lunenendok.de>

vibrio. Kommunikationsmanagement Dr. Kausch GmbH

Rundfunkplatz 2, 80335 München
 Telefon: +49 89 3215170
 Homepage: <https://vibrio.eu/>