

PRESSEINFORMATION

RE-20-02-24

NEUES LÜNENDONK-WHITEPAPER ZU VERGABEN UND VERTRÄGEN FÜR EIN MODERNES FACILITY MANAGEMENT

- **Megatrends verändern Anforderungen an Facility Services**
- **Mehr Flexibilität und Kosteneffizienz durch bedarfsorientierte Vergabemodelle**
- **Neues Lünendonk-Whitepaper „Ausschreibungen im Facility Management unter New Work“ ab sofort verfügbar**

Mindelheim, 20. Februar 2024 — Modernes Gebäudemanagement erfordert veränderte Vergabe- und Vertragsmodelle. Megatrends wie Personalmangel, Digitalisierung und Nachhaltigkeit wandeln die Arbeitswelt und damit auch die Art der Zusammenarbeit zwischen Facility-Dienstleister und Auftraggeber. Neue, bedarfsorientierte Verträge bieten mehr Flexibilität und Kosteneffizienz als starre, verrichtungsorientierte Leistungsverzeichnisse.

Das Lünendonk-Whitepaper 2024 „Ausschreibungen im Facility Management unter New Work“ des Research- und Beratungsunternehmens Lünendonk & Hossenfelder befasst sich mit Herausforderungen, Strategien und aktuellen Vergabemodellen im Facility Management und diskutiert neue Formen der Zusammenarbeit. Es ist ab sofort unter www.luenendonk.de zum Download bereit.

Starre Vergabemodelle kommen an ihre Grenzen

Leistungsorientierte Verträge, bei denen wesentliche Veränderungen erst nach Abschluss der vergleichsweise kurzen Vertragslaufzeiten in einem

angepassten FM-Konzept berücksichtigt werden, stoßen in Zeiten hoher Volatilität und komplexer Immobilienbewirtschaftung an ihre Grenzen. Stetig steigende Anforderungen wie moderne New-Work-Konzepte, komplexere Gebäudetechnik und Zusatzangebote wie Ladeinfrastruktur für Elektromobilität erfordern mehr Flexibilität in der Zusammenarbeit.

Moderne Verträge zeichnen sich aus durch Ergebnisorientierung und Laufzeiten, die ein intensives Kennenlernen der Kundenerwartung und der zu bewirtschaftenden Immobilien ermöglichen. Zudem bieten sie ausreichend Flexibilität, um auf Veränderungen innerhalb der Laufzeit reagieren zu können und gleichzeitig für beide Seiten faire Kostenstrukturen und -anreize zu ermöglichen.

Lünendonk-Partner Thomas Ball kommentiert: „Eine gewinnbringend gelebte Partnerschaft erfordert gegenseitiges Verständnis, Flexibilität, die Bereitschaft zum gegenseitigen Ausprobieren und Lernen, aber auch ein gemeinsames Zielverständnis. Ausschreibungen und Vergaben sollten daher so individuell sein wie die Immobilien selbst. Das ‚eine Vertragsmodell‘, das für alle passt, kann es im modernen Gebäudemanagement nicht geben.“

Warum braucht das FM neue Vergabemodelle?

Ein bedarfsorientiertes Vertragsmodell könnte aus einem vorgegebenen Budgetrahmen und Prioritäten bestehen, für die vorausgewählte Dienstleister individuelle und zielgerichtete Servicekonzepte vorlegen. Da in der „neuen“ FM-Welt vielschichtige Entscheidungsprozesse notwendig sind, sind auch Funktionen wie HR, IT und Nachhaltigkeit in den Ausschreibungs- und Vergabeprozess eingebunden. Das Facility Management agiert daher weniger als Alleinentscheider als früher.

Bezug

Das Lünendonk-Whitepaper 2024 „Ausschreibungen im Facility Management unter New Work“ wurde in Kooperation mit Dr. Sasse AG erstellt und steht ab sofort unter www.luenendonk.de zum kostenfreien Download bereit.

Diese Presseinformation 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 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.

Weitere Informationen

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Thomas Ball
Partner
Telefon: +49 8261 73140-0
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/>