

Neue Wege und smarte Lösungen für Ihr FM

Facility Management

Topaktuell

✓ effizient ✓ digital ✓ zukunftsorientiert

FM-Strategie: Entwickeln Sie die optimale FM-Strategie für Ihr Unternehmen

Anforderungsmanagement und Service Design: Wie Sie Services strukturiert erfassen, dokumentieren, prüfen und festlegen

Ausschreibung und Vergabe: Stellen Sie einen erfolgreichen Ausschreibungs- und Vergabeprozess sicher

Start-up-Phase und Controlling: So meistern Sie die Erstübergabe oder einen Dienstleisterwechsel

Digitalisierung: Setzen Sie Big Data, Künstliche Intelligenz oder Augmented Reality effektiv ein

BIM4FM: Prüfen Sie Einsatzmöglichkeiten einer BIM-6D-Lösung und eines Asset Information Modells

Utilization: Erkennen und nutzen Sie Einsparpotenziale im Flächenmanagement

Ihre Referenten:



Dierich Krogmann
**KROGMANN
CONSULTING**



Prof. Jens Nävy
CAFM-Consultant



Jens Schlüter
eBay GmbH

Exklusiv aus der Praxis:

Lernen Sie von ebay, wie das FM durch mehr Serviceorientierung zur Mitarbeiterzufriedenheit beiträgt.

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

20. und 21. Februar 2019 in München

20. und 21. März 2019 in Frankfurt/M.

10. und 11. April 2019 in Köln

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!



30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an: www.managementcircle.de/02-86666

So bauen Sie Schritt für Schritt ein zukunftsorientiertes FM auf

Ihr Seminarteam:

Prof. Jens Nävy, Inhaber und Dozent, **CAFM-Consultant**, Köln

Dierich Krogmann, Inhaber, **KROGMANN CONSULTING**, Köln

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab **8.45 Uhr**

9.30 Begrüßung durch den Seminarleiter

9.45 Basics des Facility Managements und Corporate Real Estate Managements

- Interpretationsrichtungen und Leistungsebenen im Facility Management
- Modell des betrieblichen Facility- und Immobilienmanagements (FM und CREM)
- Das FM-Modell im europäischen Verständnis der DIN EN 15221
- Der größte B2B Servicemarkt – die volkswirtschaftliche Bedeutung des Facility Management
- Normen und Richtlinien können helfen

Lebenszyklusorientierung

- Immobilienlebenszyklusphasen
- Lebenszykluskosten/Vollkosten
- Lebenszyklusorientierte Prozesssicht eines Corporate
- Planungs- und baubegleitenden Facility Managements (pbFM)
- Building Information Modeling (BIM) und Auftraggeber-Information-Anforderungen (AIA)
- Nachhaltiges Bauen vs. Nachhaltiges Betreiben

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Prozesse und Organisation

- Die unterschiedlichen Wertschöpfungsketten im FM
- FM-Prozesse auf strategischer, taktiver und operativer Ebene
- Geschäftsprozessmanagement
- Organisationsformen im FM/CREM (Eingliederung/Aufbau/Leistungstiefe)

Workplacemanagement und Flächenmanagement

- Neue Arbeitswelten 4.0/Activity Based Working/Coworking
- Einsparpotentiale im Flächenmanagement (Utilization/Nutzungsintensität)
- Übersicht Bürokonzepte und Büroformen
- Nutzerorientierte Bedarfsplanung als strategische Aufgabe

Prof. Jens Nävy

13.00 Business Lunch

14.15 Strategieentwicklung

- Warum FM-Strategie?
- Methodik, Vorgehen und Beispiele zur Entwicklung einer Strategie

- Das Service-orientierte FM-Geschäftsmodell
- Benchmarking als Instrument der strategischen Steuerung
- Teilaspekt Kostenkennzahlen: Kostenstruktur, Budgetplanung, Kostenverfolgung und -steuerung über interne und externe Kennzahlen

Betreiberverantwortung

- Grundlagen und Einstieg – Normen, Regelungen und Status quo
- Von der Theorie zur Umsetzung: Lösungsansätze, Methoden und Instrumente für die Praxis
- Interne und externe Schnittstellen erfassen und regeln
- Fremdfirmeneinsatz – Auswahl, Organisation, Koordination und Kontrolle von Fremdfirmen
- Grenzen der Delegation – Was beim Auftraggeber verbleibt

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Anforderungsmanagement und Service Design

- Anforderungen an das Facility Management – Stakeholder und Anforderungsarten
- Strukturierte Erfassung, Dokumentation, Prüfung und Vereinbarung von Services.
- Fokus Services oder Daten? Aufwand, Nutzen und Systematik der Datenerfassung
- Grundbestandteile der Leistungsvereinbarung – Vertrag, Leistungsbeschreibung und -verzeichnis

Ausschreibung und Vergabe

- Bausteine des Ausschreibungsprozesses, Fahrplan, Zeiträume und Beteiligte
- Anbietermarkt, strategische Partnerschaften und Wettbewerb im Kontext Fachkräftemangel
- Komplettvergabe, funktionale oder objektorientierte Vergabe
- Angebotsauswertung, Bietergespräche, Vergabebericht – Passt der Preis zur geforderten Leistung?
- Zusammenspiel Fachbereich und Einkauf

Dierich Krogmann

17.30 Klärung Ihrer offenen Fragen

ca. **17.45** Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

Neue Wege und smarte Lösungen für Ihr FM

Ihr Seminarteam:

Prof. Jens Nävy

Dierich Krogmann

Jens Schlüter, Head of Facilities Operations, EMEA, **eBay GmbH**, Kleinmachnow

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

Start-up-Phase und Controlling des FM

- Die Start-up Planung
- Übernahme Neubau vs. Übergabe Bestandsdienstleister
- Aktive Steuerung und Kontrolle des Start-up
- Start-up und Regelbetrieb

Optimierung und Anpassung

- Chance FM-Audit
- System, Prozess, Serviceaudit – überjährige Auditmatrix und -systematik zur Koordination unterschiedlicher Audits
- Datenübersicht schaffen und vorhandene Daten auswerten
- Leistungsanpassungen und Änderungsbedarf
- Anpassung Bestandsvertrag oder Neuausschreibung

Dierich Krogmann

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 **Wie das FM zur Mitarbeiterzufriedenheit beiträgt**



- Internes FM folgt den Mitarbeiteranforderungen
- Welche Arten von Services werden angeboten?
- Spannungsfeld zwischen Angebot und Nachfrage – „War for Talents“
- In welchem Umfeld bewegen wir uns..?
- Wie reagiert das FM flexibel auf neue Techniken und Büroanforderungen?
- Möbelkonzepte bis ins Detail – aus der FM-Brille reflektiert
- Hat der Facility Manager Einfluss auf die Reputation des Unternehmens?
- Wie kann das FM auf unterschiedliche Generationen reagieren?
- Ist Shared office der Königsweg?

Management-Tools und andere Wege

- Welche Daten wozu?
- Management Tool versus CAFM
- Digitalisierung, smarte Lösungen
- Reports und Steuerungsinstrumente
- Kulturelle Unterschiede - Internationalität
- Remote Mitarbeiterführung, was ändert das?
- Smart Metering, Informationen zu Implementierung und Daten zur Verbrauchsanalyse
- Die viel beschriebene Partnerschaft mit externen Dienstleistern, geht das ...?

Jens Schlüter

12.15 Business Lunch

13.45 **Digitalisierung im FM und CREM**

- Digitalisierung ist die 4. Industrielle Revolution
- Aspekte der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft
- Digitalisierungsstrategie im FM/CREM
- Anwendungsfälle: Internet of Things, Künstliche Intelligenz, Servicerobotik, Big Data, Mobilität, Augmented Reality, Digital Twin, Single Source of Truth
- Computer Aided Facility Management

Lösungsansätze für Digitalisierungsstrategien

- IT-Funktionen im Überblick
- CAFM-Systeme (inkl. aktueller Marktübersicht)
- ERP-Systeme (inkl. aktueller SAP-Entwicklungen)
- Integrated Workplace Management Systeme (IWMS)
- Anwendungskomponenten zur Integration von Mitarbeitern, Kunden und externen Dienstleistern

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 **Einsatzmöglichkeiten von BIM**

- Life Cycle Data Management
- Arten der Datenakquisition
- Datenbeschaffung als Kostentreiber
- 3D Laserscanning und Indoornavigation
- BIM-6D-Lösung und Asset Information Modell (AIM)
- BIM4FM-die Herausforderungen

Einführung und Anwendung von IT-Systemen im FM

- Vorgehensmodell CAFM-Einführung – der Leitfaden
- Einführungsstrategie und Anforderungen
- Wirtschaftlichkeitbetrachtung
- Systemauswahl und Beschaffung
- Anwendungsbeispiele und Erfahrungsbericht

Prof. Jens Nävy

17.00 Klärung offener Fragen

ca. **17.15** Ende des Seminars und Ausgabe der Teilnahmezertifikate



Dierich Krogmann

ist Inhaber von **KROGMANN CONSULTING** in Köln. Er berät Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Energie, Finanzen sowie dem Immobilien- und Gebäudemanagement und die öffentlichen Hand. Die Schwerpunkte seiner Beratung bilden: FM-Strategie und Organisationsentwicklung, Ausschreibung, Start-up und Auditdurchführung. Dierich Krogmann arbeitete vorher als Facility Manager bei verschiedenen führenden Technischen Dienstleistern sowie als Consultant bei einem mittelständischen Technischen Beratungs- und Planungsbüro.



Prof. Jens Nävy

ist als selbständiger Berater für Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Handel, Finanzen und Dienstleistungen sowie Immobilien- und Gebäudemanagement und für die öffentlichen Hand tätig.

Sein Schwerpunkt ist die Konzeption, Auswahl und Implementierung von CAFM-Lösungen. Daneben ist er Professor für Dienstleistungs- und Flächenmanagement im Fachbereich Architektur, Facility Management und Geoinformation an der Hochschule Anhalt. Vorher war Professor Jens Nävy als Facility Manager bei einem mittelständischen Industrieunternehmen tätig. Er ist Verfasser von Publikationen, Vortragender bei Managementkonferenzen und Dozent an Weiterbildungsinstituten.



Jens Schlüter

ist Leiter des Bereiches Workplace Resources bei der **eBay GmbH** in Berlin und verantwortet dort den durchgängigen Facility Prozess. Ferner ist er verantwortlich für Projekte im Objektum- und

Ausbau, sowie für deren Betrieb in Europa. Vor seiner Tätigkeit bei eBay war Jens Schlüter für die Leitung und Entwicklung des Facility Management bei der Wolfsburg AG und der Auto-Vision GmbH, einem Tochterunternehmen der Volkswagen, zuständig. Hier hat er den Rollenwechsel vom internen FM als Eigentümerversorger hin zu einem Dienstleister für Volkswagen aufgebaut. Daneben hat er einige Jahre als Projektsteuerer von Großbaustellen, sowohl für Industrie- als auch für Bürogebäude gearbeitet. Seit vielen Jahren ist er als Führungspersonlichkeit im Facility Management engagiert und sorgt durch Lehraufträge für die Wissensvermittlung an den Nachwuchs.

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- “ Absolut lohnenswert. Sehr informativ. ”
- “ Rundum gelungene Veranstaltung, flexibel, sehr praxisnahe Vortragsweise, zahlreiche Fälle und Beispiele, nettes Get-together und genug Zeit zum Austausch zwischen den Teilnehmern. ”
- “ Sehr zielorientiert und praxisnah, alles in allem eine sehr gelungene Veranstaltung mit einem hohen Mehrwert. ”

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Projektentwicklung kompakt

19. bis 21. Februar 2019 in Köln
12. bis 14. März 2019 in München
2. bis 4. April 2019 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Eberhard Bergmann,

Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket: Buchen Sie bequem online den Best-Preis! Die Deutsche Bahn AG bringt Sie in Kooperation mit Management Circle zu attraktiven Sonderkonditionen an Ihren Veranstaltungsort - von jedem DB-Bahnhof. Entspannt ankommen – nachhaltig reisen:

www.managementcircle.de/bahn



AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Sie wollen die **Effizienz** Ihrer FM-Abteilung **erhöhen** und sie **für die Zukunft wappnen**? Dann machen Sie den ersten Schritt: Dieses Seminar gibt Ihnen die richtigen **Strategien, Methoden und Werkzeuge** dafür an die Hand.

Das große Plus für Sie: Unser Referententeam zeigt Ihnen, wie Sie durch ein serviceorientiertes Facility Management **attraktive Arbeitsplätze kreieren** und im Kampf um Fachkräfte **Wettbewerbsvorteile generieren**.

Werden Sie in 2 Tagen fit für ein zukunftsorientiertes Facility Management.

Ihr Nutzen

- Sie beherrschen die wichtigsten **Normen und Richtlinien** für das FM.
- Sie entwickeln eine **lebenszyklusorientierte Sicht auf die Prozesse**.
- Sie erkennen und nutzen **Einsparpotentiale im Flächenmanagement**.
- Sie verstehen den **rechtlichen Rahmen der Betreiberverantwortung**.
- Sie stellen einen **optimalen Ausschreibungs- und Vergabeprozess** sicher.
- Sie gestalten einen **gleitenden Wechsel von Start-up zu Regelbetrieb**.
- Sie nutzen **digitale Technologien** und erhöhen die Effizienz Ihrer FM-Abteilung.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Merve Sahebzade

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

E-Mail: merve.sahebzade@managementcircle.de

Ihre Vorteile auf einen Blick

Experten:

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und der Unternehmenspraxis, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Management Circle Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen über die effiziente und erfolgreiche Organisation des Facility Managements wird direkt an Sie weitergegeben.

Interaktive Workshop-Atmosphäre:

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag:

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

Ausführliche Seminarunterlagen:

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich. Nutzen Sie die Dokumentation zur Nachbearbeitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

Trends:

Informieren Sie sich über digitale Technologien und lernen Sie, wie Sie diese in Ihrer FM-Abteilung einsetzen können.

Networking:

Erweitern sie Ihr Wissen im intensiven Erfahrungsaustausch mit Kollegen und den Referenten.

Ihre Fragen vorab:

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unser Expertenteam kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Facility Management und Corporate Real Estate Management. Außerdem richtet sich das Seminar an **Neu- und Quereinsteiger**, die die grundlegenden Strukturen und Prozesse einer gut aufgestellten FM-Abteilung kennenlernen wollen.

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Sie lernen,

- eine **hocheffiziente FM-Organisation aufzubauen**.
- die **Betriebs- und Bewirtschaftungskosten nachhaltig zu senken**.
- **zukunftsorientierte Konzepte umzusetzen**.

■ Termine und Veranstaltungsorte

20. und 21. Februar 2019 in München 02-86666

Holiday Inn Munich Leuchtenbergring,
Leuchtenbergring 20, 81677 München
Tel.: +49 89 411113-524, Fax: +49 89 411113-599
E-Mail: reservation@himuc.com

20. und 21. März 2019 in Frankfurt/M. 03-86667

The Westin Grand Frankfurt,
Konrad-Adenauer-Straße 7, 60313 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2981-750, Fax: +49 69 2981-811
E-Mail: reservation.frankfurt@westin.com

10. und 11. April 2019 in Köln 04-86668

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1,
50667 Köln, Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/02-86666

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn