

16

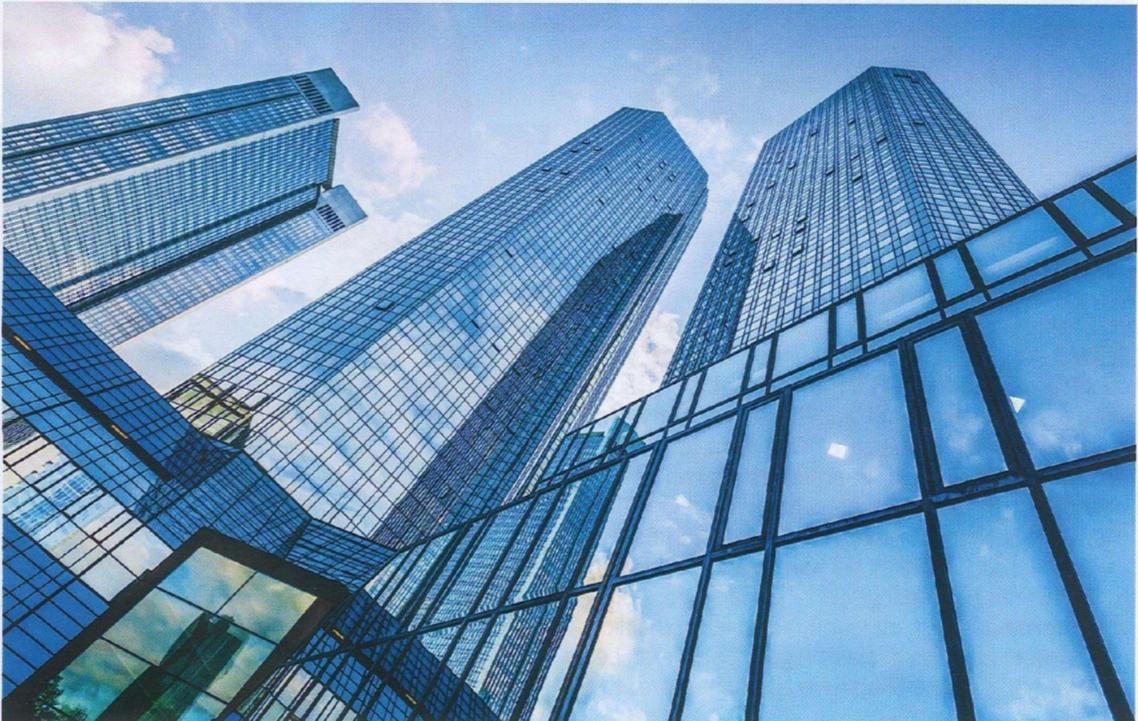
elite

MANAGEMENT

INFRASTRUKTURELLES GEBÄUDEMANAGEMENT

SIMACEK hat ein ganzheitliches Infrastrukturprogramm SIM.CARE für Immobilien entwickelt, das nicht nur die laufenden Kosten einer Immobilie optimiert, sondern auch dazu beiträgt, Nutzwert, Vitalität und Wohlfühlfaktor eines Gebäudes zu erhöhen.

Von CHRISTIAN SEC



Vorteils-Hit: Bürogebäude 1210 Wien, Infrastrukturkosten -12%, EBIT plus 68.000 Euro p.a.

Der Klassiker bei der Kostenverschwendung im Immobilienmanagement ist wahrscheinlich der Elektriker, der von weither gerufen wird, um eine Glühbirne zu wechseln. Gerade aber bei Gebäuden wie großen Fabrikhallen oder Shopping-Centern ist es meist nicht mehr ganz so einfach, die Einsparungspotenziale zu erkennen. Je mehr Hand-

werker und Firmen in einer Immobilie für das Facility Management tätig sind, desto höher sind die Reibungsverluste, desto eher entstehen Kosten durch Doppelgleisigkeiten. Die dazu notwendige Expertise ist von den Immobilienbetreibern kaum mehr selbst zu bewerkstelligen. So kommt es nicht von ungefähr, dass laut einer Studie von Drees & Sommer Unternehmen für infrastrukturu-

relle Dienstleistungen fast durchgängig in allen Branchen externe Facility Management-Unternehmen beauftragen, während Leistungen im technischen Bereich in großen Teilen noch durch eigene Mitarbeiter erbracht werden. Aufgrund des steigenden Bedarfs an ganzheitlicher infrastruktureller Gebäudeverwaltung entwickelte SIMACEK 2016 mit SIM.CARE ein neues Produkt für

MANAGEMENT

elite

den österreichischen Markt, das die Planung und Umsetzung perfekt orchestriert.

**ERFAHRUNG PLUS
NEUE TECHNOLOGIE**

SIM.CARE kombiniert die Expertise der Mitarbeiter, die jahrzehntelange Erfahrung in allen Branchen mit moderner Technologie. Dabei versucht der Facility Manager, Synergien und Doppelgleisigkeiten zu identifizieren und somit Kosten für den Kunden zu sparen, denn je besser die einzelnen Vorgänge aufeinander abgestimmt sind, umso günstiger wird die Bewirtschaftung. „Zum Beispiel kann durch SIM.CARE erreicht werden, dass ein Elektriker nicht fünf Mal im Jahr wegen einer Kleinigkeit geholt wird, sondern nur einmal. Gewisse Arbeiten können auch durch Handwerker mit einem niedrigeren Lohnniveau erledigt werden“, erklärt Ursula Simacek, Geschäftsführerin des Familienunternehmens.

Auch die vorausschauende Wartung ist ein zentrales Anliegen des Systems. „Wir warten nicht, bis der Aufzug kaputt ist, sondern greifen schon vorher ein“, so die CEO. Damit kann SIMACEK mit seinem softwareunterstützten Gebäudebewirtschaftungskonzept Arbeit einsparen und effizienter organisieren. „Wir sehen beim Management der Immobilien unserer bestehenden und künftigen Kunden ein Einsparungspotenzial von bis zu 30 Prozent“, erklärt Simacek und ergänzt: „Das könnte eine EBIT-Verbesserung von mindestens 1,5 Prozent bedeuten.“

ERFOLG SPRICHT FÜR SICH

Die bereits erzielten Kosteneinsparungen für die SIM.CARE-Kunden sind ein klarer Beleg für die Qualität des Programms. So konnten bei einer Fabrikhalle im 23. Bezirk die Kosten um 27 Prozent redu-



*Vorteils-Hit: Bürogebäude 1010 Wien, Infrastrukturkosten -13,41%,
EBIT plus 35.000 Euro p.a.*

ziert werden. Davor hatte der Kunde die Immobilienbewirtschaftung zum großen Teil mit eigenen Angestellten durchgeführt.

Mit SIM.CARE konnte SIMACEK die Abläufe optimieren und damit die Kosten der Bewirtschaftung reduzieren, was in diesem Fall einer Ersparnis von 94.000 Euro im Jahr entspricht. Der erste SIM.CARE-Kunde war SIMACEK selbst. Trotz bereits zuvor hoher Effizienz konnte im Bürogebäude des Facility Managers im 21. Bezirk durch die systematische Analyse ein Einsparungspotenzial von zwölf Prozent erzielt werden, was einer jährlichen Reduktion der Kosten um 68.000 Euro entspricht.

Mittlerweile profitieren zwölf große Kunden von den Vorteilen durch SIM.CARE. Das Service ist aber nicht nur ein bloßes Cost-Cutting-Instrument, sondern hilft durch intelligente Servicestrukturen auch, den Nutzen der Immobilie zu erhöhen. „In Wirklichkeit ist SIM.CARE ein virtueller Schneiderbetrieb, der einen Maßanzug für den gesamten Stoff und das Zubehör auf den nötigen Bedarf anpasst. Ein Anzug, in dem man sich wohlfühlt“, erläutert Ursula Simacek. „Und der

Wohlfühlfaktor wird immer wichtiger, denn die Ansprüche der Mitarbeiter steigen.“ Die Zielgruppe sind vor allem Betreiber großer Immobilien wie Shopping-Center, Krankenhäuser, Industriebetriebe oder große Büroimmobilien sowie Hausverwaltungen.

DREI-STUFEN-MODELL

SIM.CARE wird in drei Stufen angeboten: „Infrastrukturkostenanalyse“, „Ganzheitliches Managementkonzept“ sowie „Umsetzung“. „Dabei kann der Kunde selbst entscheiden, wie weit er den Weg mit SIMACEK gehen will“, so die Geschäftsführerin. Die erste Stufe ist eine Objekt- und Betriebskostenanalyse. Das grundlegende Ziel ist dabei, die aktuellen Kosten auf Adäquanz, Konformität und Effizienz zu prüfen und mit Best in Class-Lösungen abzugleichen, wobei am Ende des Prozesses ein Optimierungsvorschlag steht. „Durch unsere Erfahrungen aus allen Branchen kennen wir diese Lösungen genau“, betont Simacek. In der zweiten Stufe wird ein komplettes Umsetzungskonzept für das gesamte Immobilienmanagement erstellt. In der dritten Stufe wird der gesamte Immobilienbetrieb an

elite

MANAGEMENT



Symbolfoto

Vorteils-Hit: Zinshaus 1100 Wien, Infrastrukturkosten -17%,
EBIT plus 4.400 Euro p.a.



Symbolfoto

Vorteils-Hit: Fabrikhalle 1230 Wien, Infrastrukturkosten -27%,
EBIT plus 94.000 Euro p.a.

SIMACEK übertragen. „Wir haben 8.000 Mitarbeiter, die in 72 Bereichen von der Reinigung bis zum Sicherheitsdienst tätig sind, daher können wir mit unserem Personal fast immer die gesamte Dienstleistung sicherstellen“, so die Verantwortliche. Dem Auftraggeber wird dann in bestimmten Abständen nur noch über die Leistungen und Aufwände bezüglich der Gebäude-

verwaltung Bericht erstattet. Der Unterschied des SIM.CARE-Produkts zu den anderen Produkten am Beratermarkt erklärt Simacek wie folgt: „Oft sind Beratung und Umsetzung am Markt getrennt. Der Berater ist daher für die Umsetzung nicht verantwortlich und nicht haftbar. Bei SIM.CARE sind wir jedoch nicht nur Berater, sondern im Falle der Beauftragung für

die Umsetzung auch dafür verantwortlich und haftbar. Das ist ein unbezahlbarer Vorteil am Markt.“

DIGITALISIERUNG SCHREITET VORAN

Für SIM.CARE hat SIMACEK eigens eine Software entwickelt, die dabei hilft, alle Prüf-, Wartungs- und Serviceleistungen im Gebäude zu verwalten und damit das Servicemanagement zu vereinfachen. Die Software organisiert die Online-Dokumentation der gesamten Infrastruktur, verwaltet alle Servicetermine inklusive Service-Level und Servicepartner, führt die Disposition der Serviceleistungen durch, bündelt diese kosteneffizient und zeigt in einem Dashboard den jeweiligen Status an. Mit einem integrierten Ticketsystem kann für einen plötzlich auftretenden Mangel (z.B. Heizung, Lift) eine Meldung erstellt werden, die sofort den zuständigen Techniker mit der Reparatur beauftragt. Die Software hilft dabei, jeden Vorgang von der Reklamation bis zur Leistungserfüllung zu dokumentieren sowie die Kosten für die Arbeiten einzeln aufzuschlüsseln.

SCHÖNE AUSSICHTEN

Auch in Zukunft steht die weitere Digitalisierung von SIM.CARE im Fokus. Es ist geplant, mit Hilfe von IoT-Komponenten die Einteilung des Personals, die Qualitätsmessung und das Qualitätsmanagement immer weiter zu optimieren. Und auch geschäftlich hat die SIMACEK Gruppe mit SIM.CARE einen Geschäftszweig eröffnet, der zu großem Optimismus Anlass gibt. 2018 wurden bereits 25 Prozent des Neukundenumsatzes von SIM.CARE erwirtschaftet. Und das ist erst der Anfang: „Ich erwarte, dass wir in zehn Jahren 40 bis 50 Prozent unseres Geschäftsanteils über ganzheitliches Infrastrukturmanagement erbringen“, so Ursula Simacek abschließend.