

«DIGITALISIERUNG IM FM IST EINE CHANCE»

Dr. David Lunze, Leiter Bauprojektmanagement bei der ISS Schweiz, spricht über Übernahmen im FM-Markt und die fortschreitende Digitalisierung in der Branche.

TEXT – MATHIAS RINKA*



Herr Dr. Lunze, was verändert sich gerade im Facility-Management in der Schweiz?

David Lunze: Allem voran steht die rasant fortschreitende Digitalisierung und wie Facility-Management-Kunden von hochkarätigen Technologielösungen profitieren können. Für ISS Schweiz war zudem die Übernahme der Livit FM Services AG Ende letzten Jahres ein strategischer Meilenstein.

Was sind die zugrunde liegenden Gründe für diese Neuformationen?

In unserem Fall hat dies mit anorganischem Wachstum zu tun. Mit der Akquisition der Livit FM Services AG stärken wir unsere Marktposition und bauen das Industriesegment Real-Estate-Investoren signifikant aus. Allgemein haben Neuformationen in der Branche sicherlich auch mit Synergien in den Bereichen technische Kompetenzen und Digitalisierung sowie dem generellen Fachkräftemangel zu tun.

BIOGRAPHIE DAVID LUNZE

Dr. David Lunze ist seit 2016 Leiter Bauprojektmanagement bei der ISS Schweiz. Der Doktorand der ETH Zürich am Institut für Bauplanung und Baubetrieb startete seine FM-Karriere Ende 2010 bei der Priora Facility Management AG (ehemals: Avireal) in Kloten. ISS Schweiz als führendes FM-Unternehmen der Schweiz konnte 2022 den Umsatz auf 772,7 Mio. CHF steigern – ein Plus gegenüber dem Vorjahr um 4,2%. Der Anteil des organischen Wachstums betrug 2,9%.

Welche Folgen hat die Digitalisierung im FM und was muss man bereits im Bauprojektmanagement beachten bzw. einplanen?

Die Digitalisierung im FM sehen wir vor allem als grosse Chance. Die umfassenden Daten, welche uns über Gebäude zur Verfügung stehen, unterstützen uns, die Services passgenau auf sie auszurichten. Wir nutzen diese Daten im Bauprojektmanagement als Projektierungsgrundlage bei Umbauten und Ersatzinvestitionen. Ich bin überzeugt, dass mit der BIM-Methode bessere Resultate für Planungs- und Bauprozesse realisiert werden können. Den genauen Impact, welcher BIM auf den Betrieb eines Gebäudes haben wird, erfahren wir in naher Zukunft, wenn immer mehr Neubauten mit dem «Digital Twin» entstehen.

«Netto-Null» und ESG sind grosse Themen, auch ISS hat sich hier ganz konkret Ziele gesetzt. Wie sieht das in ihrem Verantwortungsbereich aus?

Bei der Realisierung von Bauprojekten hat die Reduzierung der CO₂-Emissionen eine hohe Priorität, sodass unsere Kunden ihre Netto-Null-Ziele erreichen. Zudem unterstützen wir unsere Kunden bei der Planung und Umsetzung attraktiver Arbeitsplatzumgebungen für verschiedene Teams und Bedürfnisse. Das Projektmanagement ist ein «People Business»: Wir wollen ein attraktiver und inkludierender Arbeitgeber sein. Indem wir Diversität bei ISS fördern, ziehen wir mehr

Talente an und verbessern uns zugleich im kreativen Prozess.

ISS spricht auch von einer «Zeitenwende im FM». Welche Bereiche sind hiervon noch tangiert?

Als FM-Provider wandeln wir uns vom reinen Dienstleister zum strategischen Transformationspartner unserer Kunden. Wir müssen innovativ sein und Trends erkennen. Und zwar nicht nur in den Bereichen Nachhaltigkeit, Personal-mangellage sowie Digitalisierung, sondern auch in Bezug auf flexibel anpassbare Vertragsmodelle, und insbesondere machen wir uns die strategischen Ziele des Auftraggebers zu eigen.

Was bedeutet für Sie persönlich «eine gelebte, wertebasierte Unternehmenskultur»?

Für mich persönlich ist es wichtig, dass sich gesellschaftliche Entwicklungen in der Unternehmenskultur widerspiegeln. Wir wollen authentisch sein und eine Kultur leben, in der jede und jeder sich selbst sein kann. Dies ermöglichen wir mit unserem neuen Mitarbeiterversprechen «A Place to be You». Die Mitarbeitenden sollen sich unternehmensübergreifend als Teil von etwas Grösserem fühlen. So erhalten sie auch die Perspektive, sich in den Bereichen weiterzuentwickeln, in welchen sie sich mittel- bis langfristig sehen. ■



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.