



Unsere Leistung. Ihre Werte.



STRABAG PFS-
Unternehmensgruppe

STRABAG
TEAMS WORK.



Wie aus Ideen neue Services werden.

Die Servicewelt ist im Wandel

Wer sich nicht ändert, fällt im Wettbewerb der Ideen zurück. Bei STRABAG Property and Facility Services sind wir weit vorne, wenn es um neue Kundenservices geht und greifen Megatrends konsequent auf. Wir übernehmen die Veränderungen der 4.0-Dynamik in unser Facility Management, mit System, umfassend und sehr gründlich. So übersetzen wir Veränderungen in Chancen für die Praxis. Die Verbindung von langjähriger Erfahrung und Können macht uns zur zuverlässigen Entdeckerin des praktischen Werts von Innovationen, des Nutzens im betrieblichen Alltag.



Dazu erfinden wir uns manchmal ganz neu

Wir werden schlanker, beweglicher und kundenorientierter. Und wir konzentrieren unser Wissen auf erfolgversprechende Geschäftsfelder. Wachstum ist das Ziel, Kundenzufriedenheit, Servicequalität und Innovation sind die richtigen Mittel. So betrachtet, bleibt es wie es ist.



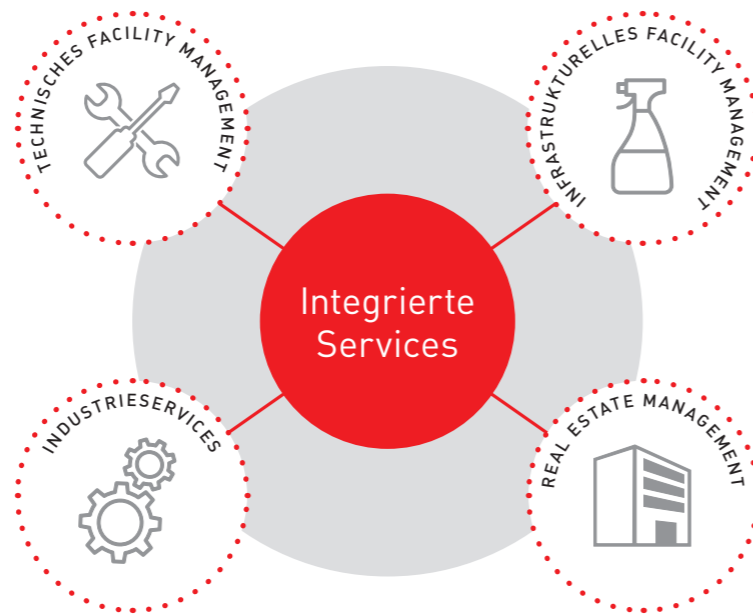
Beste Verbindungen

Was macht guten Service aus? Für uns als führende und internationale Immobilien- und Industriedienstleisterin ist es die effiziente Verbindung von lösungsorientiert denkenden Menschen und leistungsfähiger Technik. Ihre Produktionsanlagen, Immobilien und ganze Portfolios profitieren von dieser Einstellung.

Nutzen Sie unser Wissen für Ihre Aufgaben

Unser Fokus liegt auf komplexen Immobilien- und Industrieservices. Die langjährige Erfahrung in diesen anspruchsvollen Geschäftsfeldern unterscheidet uns vom Wettbewerb. Ein Vorteil liegt auf der Hand: Wir verstehen Sie besser und schneller. Aus diesem guten Grund bauen wir unsere technische Kompetenz weiter aus – zum Beispiel in anspruchsvollen Branchen wie der Telekommunikation. Aber auch die produzierende Industrie, Pharma und Chemie, die Öffentliche Hand sowie Finanzdienstleister stehen bei uns im Fokus. Experimente überlassen wir anderen. Sie nutzen unsere Erfahrung.

Die Expertise ist da!



Das funktioniert – Im Ganzen und im Detail

Unser Leistungsumfang reicht vom Einzelobjekt bis zum Gesamtportfolio, vom modularen Reinigungsauftrag über die technische Begleitung von Produktionsstraßen und dem Full-Service Facility Management bis zur Verwaltung von Immobilienbeständen. Immer sind es individuelle und branchenspezifische Lösungen.



Schlank und stark. Das passt.

Wie geht das zusammen?

Schlanker und zugleich kundenorientierter agieren – das funktioniert, wenn eine Unternehmensstruktur auch eine Unternehmenskultur prägt. Unsere Organisationsstruktur folgt den Marktanforderungen, den Kundinnen und Kunden und deren Aufgaben. Und damit auch gemeinsamen Zielen. Natürlich unter Erhalt des Full-Service-Portfolios.

Immer individuell

Die Direktionen Fläche Deutschland und Key Accounts werden unseren Kundinnen und Kunden zukünftig integrierte Dienstleistungen für Technisches Facility Management, Infrastrukturelles Facility Management und Industrieservices aus einer Hand anbieten. Dies sind individuell auf den Kundenbedarf zugeschnittene Leistungspakete.



Neue Direktionen



Die **Direktion Fläche Deutschland** wird verantwortlich für alle deutschen Kundinnen und Kunden mit regionalem Bezug. Die Bereiche innerhalb der Direktion werden nach Regionen eingeteilt: Nord-Ost, Süd-Ost, Süd-West und Mitte-West.



Die **Direktion International** integriert branchenübergreifend alle internationalen Aufgabenstellungen und bedient unsere Kundinnen und Kunden in Österreich und Zentraleuropa.



Die **Direktion Key Accounts** wird verantwortlich für Kundinnen und Kunden, die über viele Standorte hinweg mit einer Key-Account-Organisation betreut werden. Diese Bereiche bündeln das Wissen für unterschiedliche Industriebranchen.



Die **Direktion Real Estate Management** konzentriert das Know-how der Immobilienbewirtschaftung: Property Management, Immobilienmanagement und -beratung sowie Bauen im Bestand.

Modular oder umfassend

Sämtliche Immobilien- und Objekttypen, von der Büroimmobilie über Industrie- und Werkstandorte, Technikgebäude und Rechenzentren bis hin zur Wohnimmobilie, bedienen wir mit einem modularen Leistungsportfolio, das von digitalen Tools profitieren wird.





Vertrauen ersetzt Kontrolle?

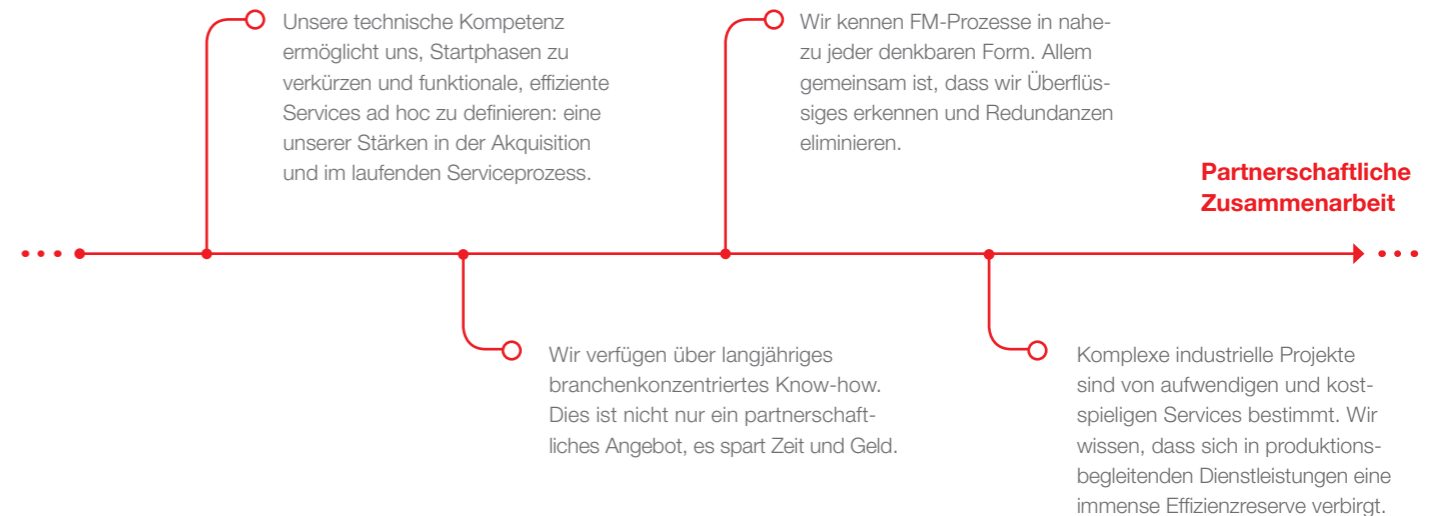
Ergebnisverantwortung geht auch gemeinsam

Was bei uns funktioniert, gilt auch für die Zusammenarbeit mit unseren Kundinnen und Kunden. Partnerschaftliche Vereinbarungen werden das Geschäft zukünftig immer deutlicher bestimmen. Eine permanente Kontrolle bindet wertvolle Ressourcen. Stattdessen pflegen wir eine gemeinsame Ergebnisverantwortung. Kundenorientierung meint Zielübereinkunft auch bei komplexen technischen Prozessen. Diese werden gemeinsam definiert, bewertet und optimiert. Das bedeutet nichts anderes, als dass wir mit unseren Auftraggebern noch mehr an einem Strang ziehen.

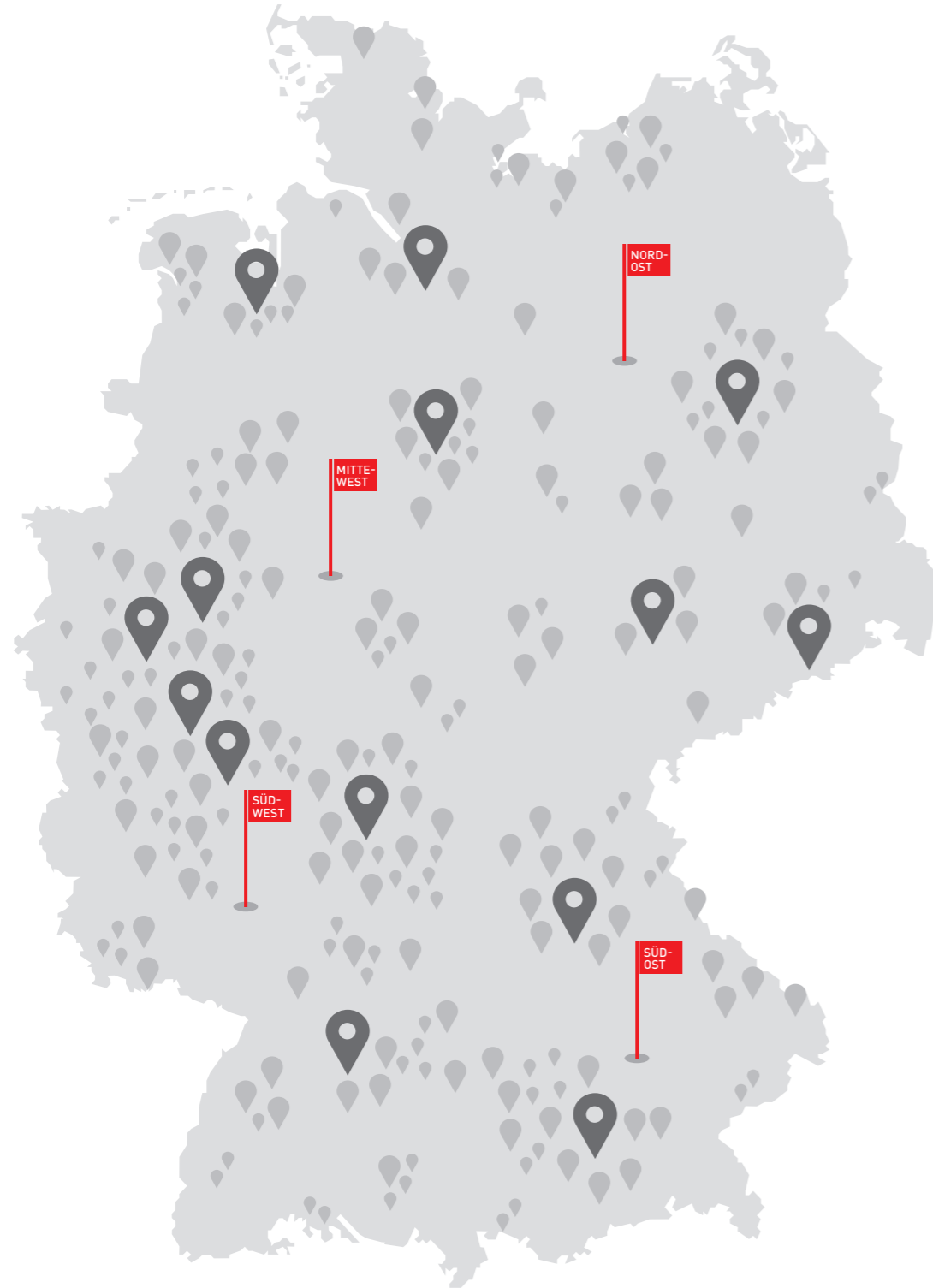
Günstiger ist ja noch kein Wert an sich

Es geht doch immer um gemeinsam definierte Qualitäten und um Leistungen, die diese Ziele erreichbar machen. Neben der Effizienzsteigerung bleibt eines unserer wichtigsten Ziele eine dauerhafte Kundenzufriedenheit. Unsere Mittel sind Ihnen gut bekannt: Engagement, Verlässlichkeit und Innovationsfreude.

Das führt dann letztlich auch zu mehr Effizienz. Am besten funktioniert das übrigens, wenn Auftraggeber und Auftragnehmer gemeinsame Ziele haben – diese Systempartnerschaft profitiert dann noch von einem Wert, der nicht in Euro und Cent zu messen ist: Vertrauen.

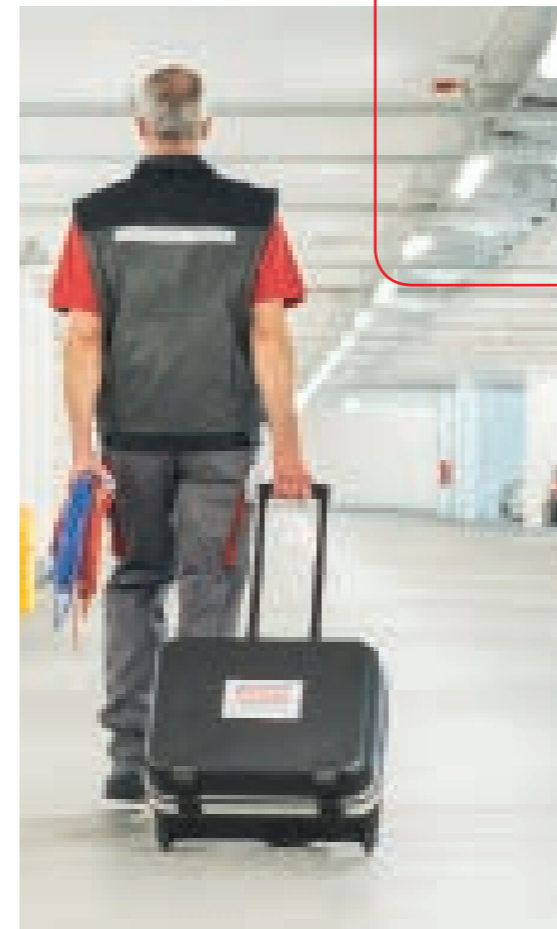


Wir sind schon da.



Unsere flächendeckende Präsenz macht uns so schnell keiner nach

Wir sind mit über 70 Standorten flächendeckend in Großstädten und in der Region vertreten und damit führend in Deutschland. Ziel ist, das Flächennetzwerk weiter zu verstärken, zu verdichten und zu flexibilisieren. Neue Servicezentren werden entstehen, wo Ihre Aufgaben es erfordern. Wo es sinnvoll erscheint, bündeln wir Kompetenzen für Ihren Bedarf.



Je näher wir sind, desto schlanker können Sie werden

Wir sind davon überzeugt, dass Leistungsbereitschaft durch Nähe eine der Säulen unserer Servicequalität ist. Den steigenden Bedarf unserer Kundinnen und Kunden an systemischen Leistungen können wir in den Metropolen, aber auch in den vier Regionen schnell und ambitioniert erfüllen. Das betrifft nicht nur klassische Filialstrukturen von Finanzdienstleisterinnen und -dienstleistern oder Handelsketten, sondern auch Industrieniederlassungen.

Die Stärke der Konzern-Dachmarke

Wenn man auf das Wissen und das Können eines international aufgestellten Konzerns zugreifen kann, bedeutet das auch Rückenwind für das Geschäft. Als Teil des STRABAG-Konzerns profitieren wir von vielfältigen Synergien und Wachstumschancen. Natürlich nutzen wir das Systemangebot aus Kompetenzen und Mehrwerten. Daraus entstehen marktfähige Angebote, die sich sehen lassen können. Für Betreiberinnen und Betreiber sowie Herstellerinnen und Hersteller, für Dienstleisterinnen und Dienstleister sowie Auftraggeberinnen und Auftraggeber.

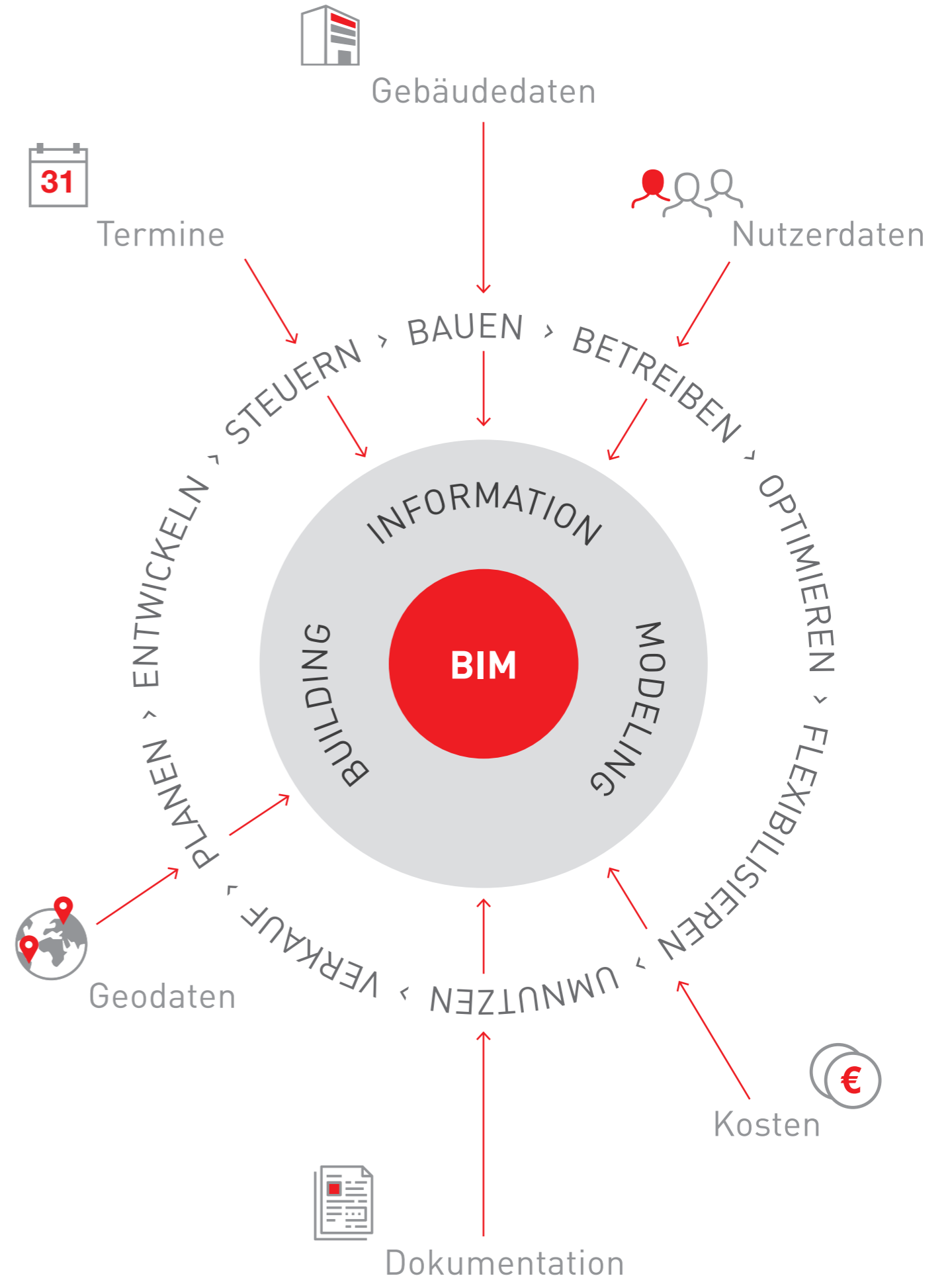
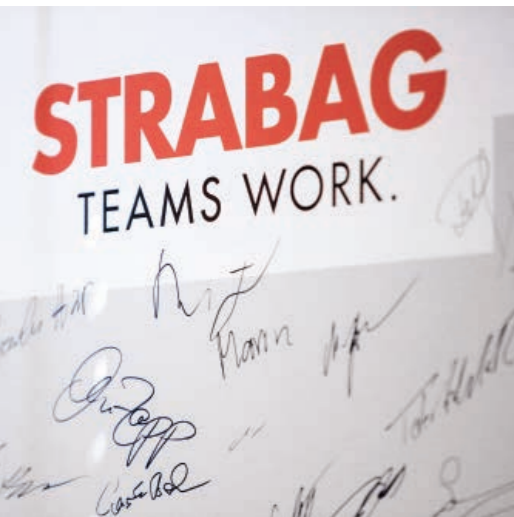
Richtig gut. Mit System.

Quer denken – Gemeinsam arbeiten

Das Wissen des Konzerns mit seinen unterschiedlichen Kompetenzfeldern verbinden wir zu neuen Serviceangeboten. Vorteile ergeben sich zum Beispiel aus einer intensiven Zusammenarbeit zwischen der Projektentwicklung und baubegleitenden FM-Dienstleistungen. Effizienzreserven im Betrieb können so schon in der Planung mobilisiert werden. Auch von maßgeschneiderten, bedarfsgerechten Versicherungsmodellen profitieren unsere Kundinnen und Kunden. Im Bereich Bauen im Bestand ergeben sich zusätzliche Synergien in Verbindung mit dem Know-how im Property Management und im Flächenmanagement.

Erst Cross-Knowledge, dann Cross-Selling

Mit integrierten Services setzen wir auf die Intensivierung von Querverbindungen, sowohl im Konzern als auch im Unternehmensbereich. Die konsequente Nutzung von BIM-Datenbeständen wird die Zusammenarbeit mit den an der gesamten Wertschöpfungskette beteiligten STRABAG-Tochterunternehmen zusätzlich befähigen. Im Idealfall werden alle Beteiligten – auch unsere Auftraggeberinnen und Auftraggeber – auf einen validen und zentral dokumentierten Datenbestand zugreifen können. Das erleichtert nicht nur die Arbeit, es sorgt auch für mehr Effizienz.



Konzentriert und fokussiert.



Wir verstehen Technik wie kaum ein anderer

Unsere Vertriebsaktivitäten sind auch auf Kundensegmente ausgerichtet, die von unserer besonderen technischen Expertise profitieren. Deshalb steht die Begleitung von komplexen Produktionsprozessen im Fokus unserer Aktivitäten. Unser Service wird digital unterstützt: durch die Erfassung von Raum- und Prozessdaten, durch Sensorik und automatisierte Leistungen, wo dies sinnvoll erscheint.

Nähe ist auch Kümmern

Unsere flächendeckende Präsenz hilft uns auch im Management von Immobilienbeständen – insbesondere bei Wohnungen. Nähe pflegen wir nicht nur zum Objekt, sondern auch zu den Eigentümerinnen und Eigentümern sowie Mieterinnen und Mietern der uns anvertrauten Immobilien. Im Real Estate Management bauen wir unsere Position in der Verwaltung von Wohnungen aus.



Engagement ohne Grenzen



Natürlich erleichtert uns die internationale Konzernstruktur, unseren Kundinnen und Kunden in Auslandsmärkte zu folgen. Im Zweifel sind wir schon da. Oder wir begleiten Sie bei Ihrer Expansion. Auf internationalen Märkten werden wir unseren Wachstumskurs konsequent fortsetzen.

Unsere Services sind intelligent, aber nicht künstlich.

Wir verbinden Wissen und Werkzeuge

Unser Geschäftsmodell ist auf die Kundenanforderungen der nächsten Jahrzehnte ausgerichtet. Die Basis sind Know-how und Erfahrung. Dies verbinden wir dort, wo es sinnvoll ist, mit innovativen Tools. Die umfassende Digitalisierung von Gebäuden und Anlagen, der schnelle Zugriff auf alle relevanten Daten und der rasante Zuwachs an technischen Optionen bieten uns vielfältige neue Chancen für Dienstleistungen – sie machen unser Angebot flexibler und intelligenter zugleich.

Was bedeutet das für den Alltag des Betriebs?


Uns geht es um die Punktlandung in der Anwendung. Nicht alles ist auf Knopfdruck transparent. Das muss auch nicht sein. Manches macht mehr Arbeit als Vorteile. Behalten wir also einen kühlen Kopf. Und setzen nur ein, was wirklich Sinn macht.



Sensoren,
die den Bedarf an
Arbeitsplätzen kennen.




Predictive Maintenance
am Beispiel von Aufzügen.



Reinigungsroboter,
die ihren Weg selbst am
besten kennen.



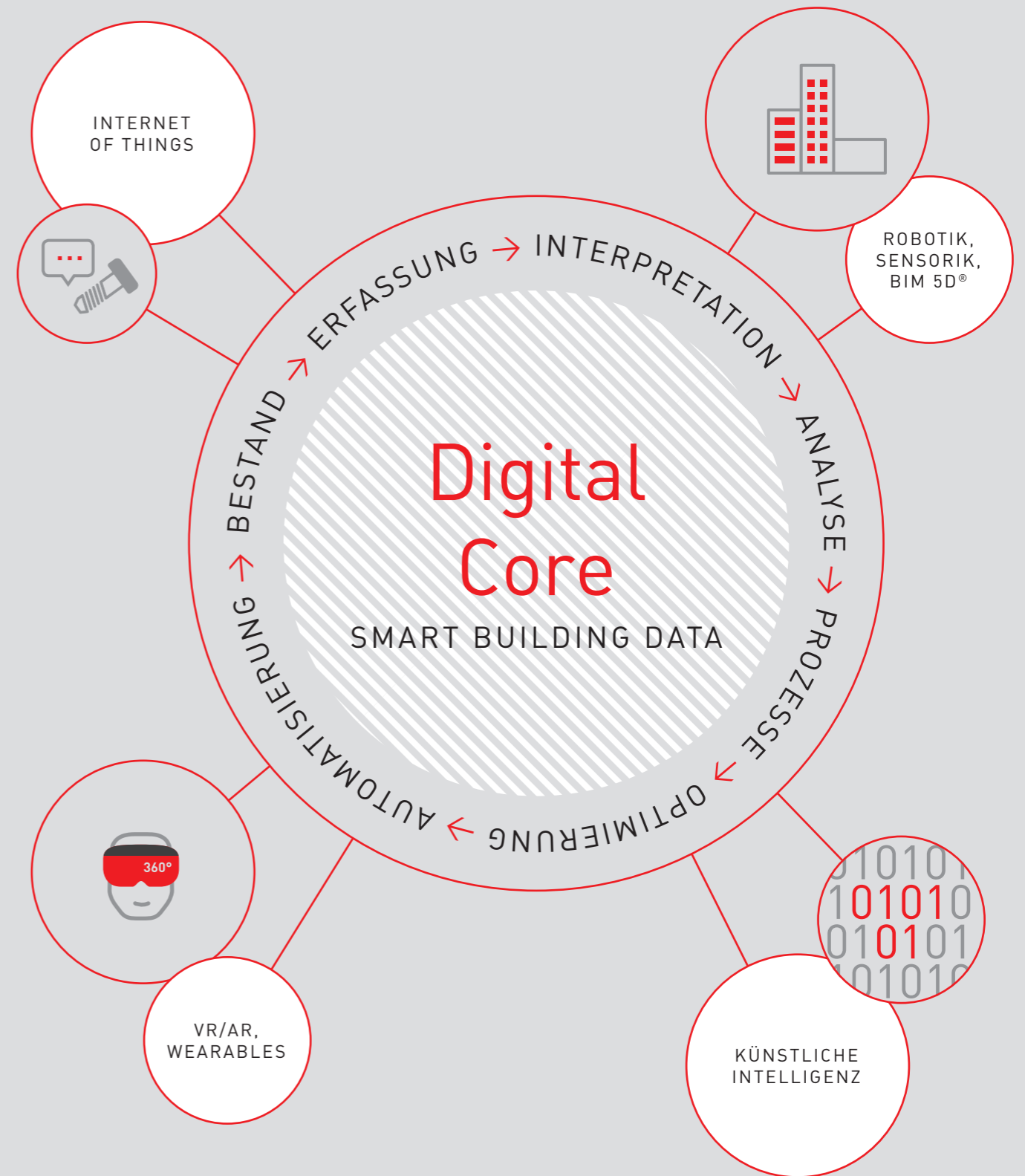
Weitere
kundenindividuelle
Problemlösungen
auf Basis von **IOT.**



Automatisierung
von Prozessen mittels
Software-Robotik.



Bedarfsorientierte Reinigung
entsprechend der tatsächlichen
Nutzung.



→ Gemeinsam finden wir mit unseren Kundinnen und Kunden die beste Lösung. Unsere Services verbinden Mensch, Technik und Dienstleistung zu einem Optimum an Workflow und Ergebnissen.



Das gilt auch für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Flexible Arbeitsstrukturen und extrem flache Hierarchien verbinden wir mit mehr Freiheiten – aber auch mehr individueller Verantwortung. Dabei orientieren wir uns an den Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden und natürlich an den Bedürfnissen unserer Teams.

Beste Aussichten für Verlässlichkeit und Engagement



Neue Prozesse, neue Chancen.

Das bringt jetzt welche Vorteile?

Die Motivation des Einzelnen stärkt nicht nur unser Unternehmen, sondern vor allem die Bindung zu unseren Kundinnen und Kunden. Sie wissen, dass neue Lösungen von denjenigen erdacht werden müssen, die ihre Aufgaben am besten kennen. Wer könnte das besser als unsere Teams, jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter?

Wir geben allen jetzt noch mehr Freiheiten

Entscheidungen, die mit Verantwortung getroffen werden, zeigen meist den besseren Weg auf. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden diese Chancen nutzen. Beraterische Kontinuität mit neuen Services und persönlicher Motivation zu verbinden, ist die Aufgabe, der sich jeder gerne stellt. Wir freuen uns über die Ergebnisse, die immer auch zum Erfolg unserer Kundinnen und Kunden beitragen.



Bringen wir es auf den Punkt

Zukünftig wird es für jede Kundin und jeden Kunden nur noch eine zentrale Ansprechpartnerin bzw. einen zentralen Ansprechpartner geben. Das bringt frischen Wind in Prozesse und Ergebnisse. Diese neue Struktur erscheint radikal? Ja, sie ist radikal kundenorientiert.



STRABAG
TEAMS WORK.

STRABAG Property and Facility Services GmbH
Europa-Allee 50
60327 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 13029-0
info@strabag-pfs.com
www.strabag-pfs.de