



>>> presse info

## CAFM auch in den Chefetagen angekommen

**Zum 10. conject Geburtstag setzt der Standort Duisburg auf die Schwerpunkte ROI bei der CAFM-Beschaffung & eine Qualitätsinitiative für Anwender / Lob für GEFMA**

Frankfurt/Duisburg, 8. März 2010. Mit über 5 Mio. € Auftragseingang alleine für conjectFM in 2009 hat die conject AG das beste CAFM-Jahr in ihrer zehnjährigen Firmengeschichte absolviert. In Europa wuchs der Umsatz um 25 %. Alleine im deutschen Markt konnte der Auftragseingang um 44 % und der Umsatz um 10 % gesteigert werden. Von Krise keine Spur?

Das volks- wie betriebswirtschaftlich herausfordernde vergangene Jahr hat, so die Einschätzung von Ralf Golinski, der den CAFM-Standort von conject in Duisburg leitet, bei vielen Kunden und Interessenten mit Immobilienverantwortung dazu geführt, ihre Prozesse im Facility Management genauer unter die Lupe zu nehmen. Das Ziel: Identifikation von Rationalisierungspotenzial und Kosteneinsparung durch IT-Optimierung mit CAFM. „Und das ist erst der Anfang“, so Golinski: „In schwierigen Zeiten kommt offenbar der nachweisliche Nutzen von CAFM auch in den Chefetagen öffentlicher Verwaltungen und Unternehmen an.“

Nun gehe es darum, dieses „bei weitem noch nicht ausgeprägte Bewusstsein“ zu stärken. Folgerichtig habe auch die GEFMA eine neue Richtlinie mit Themenschwerpunkt „Return on Investment“ bei der Beschaffung von CAFM erarbeitet und auf der FM-Messe vorgestellt. „conject greift das Thema bundesweit mit gleich vier Schwerpunktveranstaltungen – der conject Facility World – auf und hat dafür mit Prof. Joachim Hohmann einen versierten Referenten für die etablierte Veranstaltung gewonnen.

Eine maßgebliche Herausforderung für die kommenden Jahre sieht Golinski in der Qualitätssicherung von CAFM-Projekten: „Angesichts eines außerordentlichen Wettbewerbsdrucks sind zahlreiche CAFM-Hersteller dazu übergegangen, ihre Software und Dienstleistung für ‚ein Kilo Äpfel und drei Eier‘ anzubieten - mit katastrophalen Folgen für die betroffenen Projekte: Es dauert meist drei, vier Monate bis die Kunden merken, dass die billigsten Angebote bei weitem nicht die günstigsten sind – und dann ist es oft schon zu spät! Denn sind die Bestandsdaten erst in das neue System eingepflegt, erscheint der Wechsel zu einem anderen Anbieter zu aufwändig, die mangelnde Qualität wird hingenommen.“

Diesem „Verfall guter kaufmännischer Sitten“ will conject, so Golinski, auf drei Ebenen entgegen wirken:

1. „Wir freuen uns sehr, als 1. Hersteller das neue Zertifikat der Qualitätsinitiative der GEFMA zur Zertifizierung von CAFM-Systemen erhalten zu haben. Das ist die exakt richtige Maßnahme, mit der das Bewusstsein für Qualität weiter geschärft wird.“
2. Als Mitinitiator und Mitglied des CAFM-RING fördern wir den Qualitätsanspruch konkret, z.B. mit der anlässlich der FM-Messe herausgegebenen ‚Leitlinie zur erfolgreichen Einführung von CAFM‘.
3. Wir haben ein überzeugendes Angebot zur unkomplizierten Übernahme von CAFM-Verantwortung, mit dem wir es unzufriedenen CAFM-Anwendern leicht machen risikofrei zu wechseln.“

### **Ansprechpartner PR & Marketing:**

**Elke Tonscheidt**  
Tel.: +49 (89) 95414.130  
elke.tonscheidt@conject.com

**Sissy Echinger**  
Tel.: +49 (89) 95414.132  
sissy.echinger@conject.com

**conject AG**  
Implerstraße 11, 81371 München  
Fax: +49 (89) 95414.555

konsequent conject.