



AGENDA | FÜHRUNGSKRÄFTEMEETING DER KLÜH-GRUPPE

Donnerstag, 04. Dezember - Freitag, 05. Dezember 2025

Tagungsort:

EUREF-Campus | Ahrensplatz 1 | 40472 Düsseldorf | Konferenzzone (1. OG)

Hotel:

Holiday Inn Düsseldorf City | Toulouser Allee 5 | 40211 Düsseldorf



AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00	LUNCH	
13:00 - 13:10	BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG	FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK
13:10 - 13:55	BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING	THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS
13:55 - 14:40	NEUES AUS DEM PERSONALWESEN	VIKTORIA KAISER
14:40 - 15:00	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
15:00 - 15:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH CLEANING/CLINIC	DANIEL CARNOL, CHRISTIAN WILMS
15:45 - 16:00	BUDGET 2026 KEROS CONSULT	THORSTEN SCHUMACHER
16:00 - 16:30	BUDGET 2026 DLG	SVEN HORSTMANN, HARUN BAŞCI
16:30 - 16:45	BUDGET 2026 RASW	SVEN HORSTMANN
16:45 - 17:15	NEUES AUS DEM DATENSCHUTZ	STEFFI KONRAD
AB 17:15	AUSKLANG MIT WEIHNACHTSLECKEREIEN	SHUTTLE SERVICE

AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

10:00 - 10:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY	SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING
10:45 - 11:15	UPDATE ERP-PROJEKT OPUS	GIACINTO CARDUCCI
11:15 - 12:00	BUDGET 2026 AUSLAND	FRANK THEOBALD
12:00 - 12:15	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
12:15 - 12:45	NEUES AUS IT/CODE	FELIX FIEDLER
12:45 - 13:15	ZUSAMMENFASSUNG BUDGET 2026	GIACINTO CARDUCCI
13:15 - 13:30	HERAUSFORDERUNGEN	FRANK THEOBALD
13:30 - 14:30	LUNCH	
AB 13:30	ENDE 2. TAG	SHUTTLE SERVICE

AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00 LUNCH

13:00 - 13:10 BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG | FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK

AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00

LUNCH

13:00 - 13:10

BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG

| FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK

13:10 - 13:55

BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING

| THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING

Chancen 2026

- Caremarkt wird aufgrund der politischen und wirtschaftlichen Situation wieder interessanter
- Neue Projekte/Konzepte eröffnen neue Märkte (z. B. Robotik)
- EUREF-Campus Düsseldorf als Leuchtturmprojekt für die Bereiche B&I sowie Eventcatering
- Neue digitale Tools (z. B. Showroom EUREF-Campus Düsseldorf) schärfen unsere Dienstleistung und sorgen für bessere Bestandskundensicherung
- Individualisierte Ernährungsanforderungen erhöhen die Wertschöpfungsmöglichkeiten

Konzentration auf ausgewählte Märkte stärkt unsere Marktposition

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING

Risiken 2026

- B&I-Markt aktuell großer Preiskampf und Verdrängungswettbewerb (Bestandskundensicherung!)
- Margenintensives Flüchtlingsgeschäft verliert erheblich an Bedeutung
- Kostendruck aufgrund wirtschaftlicher Gesamtsituation steigt überproportional
- Personalbeschaffung immer noch anspruchsvoll
- LFZ-Quote bewegt sich immer noch auf hohem Niveau (> 8 % per Oktober)

Prio 1 ist Bestandskundensicherung bei gesundem Wachstum

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING

Projekte 2026 / Pilotprojekt Robotik bei der Uniklinik Halle

- Pilotprojekt gemeinsam mit der Servicegesellschaft am Uniklinikum Halle, die den monetären Aufwand übernimmt
- Erste automatisierte Speisenverteilung in der Patientenverpflegung
- Geeignet für alle Kliniken mit mehr als 500 Betten bzw. zentralen Verteilküchen
- **Intelligente Portionierung:** KI-gesteuerte Technik ermöglicht exaktes Greifen und Portionieren der Mahlzeiten
- **Mehr Präzision und Hygiene:** Geringere Fehlerquote und optimierte Abläufe erhöhen die Sicherheit für Patienten
- **Hohe Effizienz:** Produktion von ca. 2.700 Tablett pro Schicht mit nur 2 bis 3 Mitarbeitern anstatt 9 bis 11



Ein in der Cateringlandschaft einmaliges Produkt mit hoher Wertschöpfung eröffnet neue Märkte

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING

Projekte 2026 / Ganzheitliche digitale Qualitätsmessung „Q-BOX“

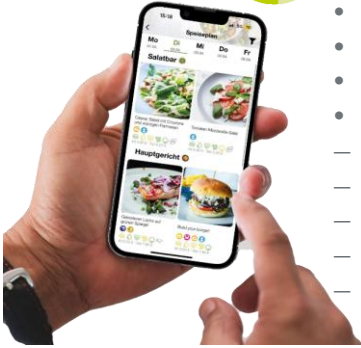


Alle Qualitätsmessungen werden konzentriert in einem Dashboard dargestellt, um Betriebe ganzheitlich zu bewerten, Vergleiche zwischen den Betrieben zu ermöglichen und Verbesserungen zu erwirken

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING / SMART Catering

1
ÜBERBLICKEN



- Tagesaktueller Speiseplan
- Gästeumfrage
- Push-Nachrichten der App
- Produktauswahl:
 - Allergene & Nährwerte
 - Nachhaltigkeitswerte
 - (Sterne-) Produktfeedback
 - Gästefeedback
 - Vorbestellen

2
INFORMIEREN



INFORMIEREN

- Individuelle Darstellung
- Tagesaktionen & Highlights
- Counter- und Wochenmenüpläne

3
BESTELLEN



BESTELLEN

- Digitaler Speiseplan
- Vorbestellung am Terminal
- Darstellung Zusatzangebote

5
EINSPAREN



EINSPAREN

- Scan von Lebensmittelresten

Ergebnisse stehen nach 24 Stunden im Dashboard zur Verfügung und werden auch extern kommuniziert

4
BEZAHLEN



BEZAHLEN

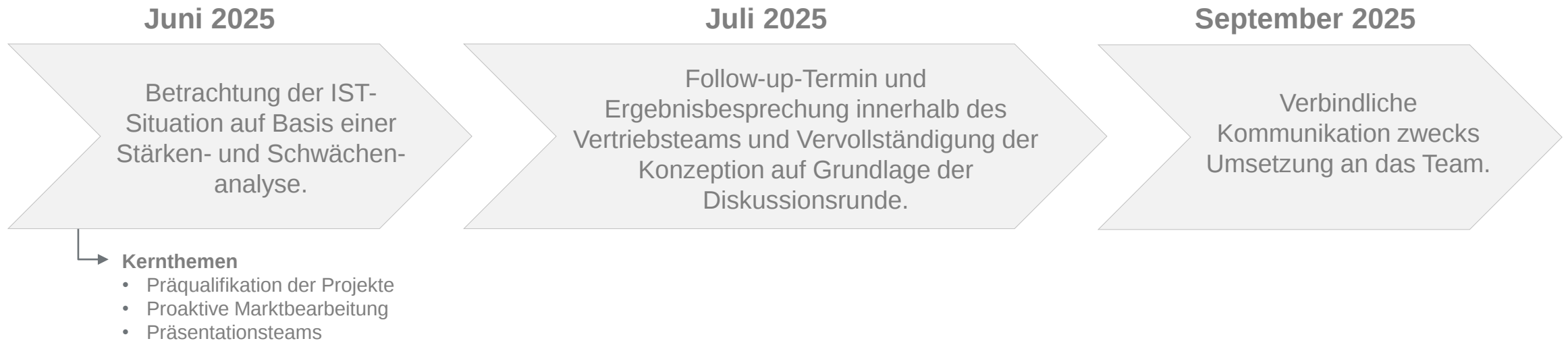
- Check-out-Prozess
- Unkomplizierte Erfassung von Speisen und Produkten
- Kontaktlos Bezahlen (Karte und Smartphone)

Eine nachhaltige, digitale Customer-Journey erhöht die Kundenbindung und sichert Bestandskunden

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING

HERLEITUNG: NEUKONZEPTION VERTRIEBSTEAMS



„Ziel ist es, die vorhandenen Stärken weiter auszubauen und die Schwächen gezielt zu minimieren.“

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING

NEUKONZEPTION VERTRIEBSTEAMS



**Öffentliche
Ausschreibungen,
ZKM & Rebids**

Steffi Lippert
Julia Eisenlöffel



**Pro-Aktive
Marktbearbeitung**

Patrick Engels
Michael Biergans
Alexander Nord
Oliver Stammeler



Laura Nitsche



CARE

Torsten Senz KAM

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING

TEAMS

Region Nord

VKL, Kevin Potsch, Lee Neifer

Region Mitte

VKL, Philip Rüter / Patrick Berg, Caroline Rudloff

Region Süd

VKL, Maximilian Wegerer, Marco Polster

ZIEL

- Ausgewählte Regionalleitung + Operative Exzellenz bei Präsentationsauftritten **fest mit einbeziehen**
- Interdisziplinäre Synergien nutzen und Kompetenzen vermitteln
- Auftreten als eingespieltes Team
- Souveränes Auftreten in Präsentationssituationen / regelmäßige Präsentationsworkshops

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich CATERING



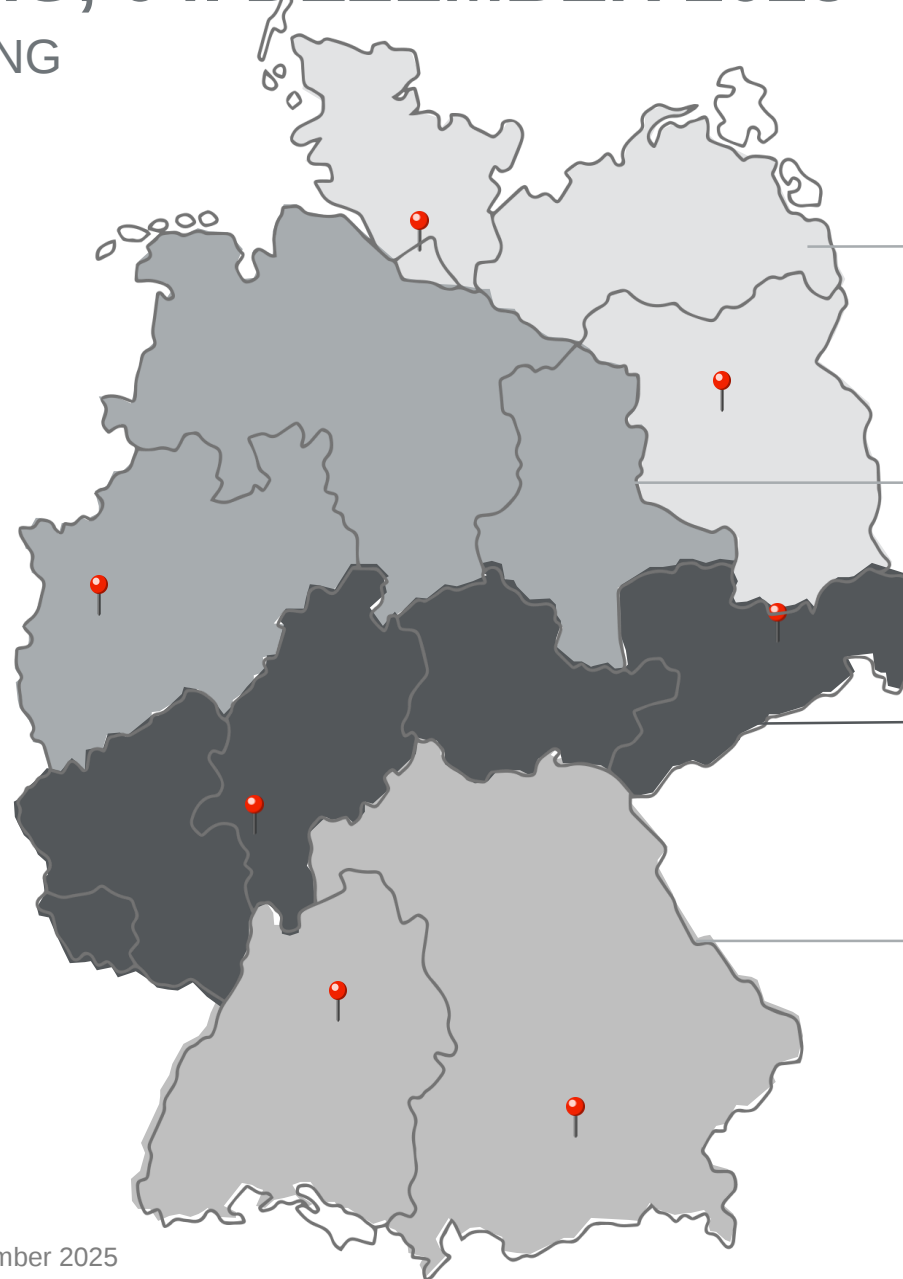
Niederlassungen, Regionalbüros

TORSTEN SENZ
KAM Care

STEFFI LIPPERT
JULIA EISENLÖFFEL

VKL Öffentliche Ausschreibungen/
Auslastung ZKM/
Rebids

ANDREAS SWIERCZOK
Sonderprojekte



PATRICK ENGELS
MATTHIAS RUDLOFF

Schleswig-Holstein, HH, MVP,
Berlin, Brandenburg
NL Berlin/Dresden

MICHAEL BIERGANS

VKL NRW, Niedersachsen,
Sachsen-Anhalt
NL Düsseldorf / NL Dresden

OLIVER STAMMLER

VKL Saarland, RLP, Hessen,
Thüringen, Sachsen
NL Frankfurt / NL Dresden

ALEXANDER NORD

VKL Bayern & Baden-Württemberg
NL Frankfurt / RB München /
RB Stuttgart

AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00

LUNCH

13:00 - 13:10

BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG

| FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK

13:10 - 13:55

BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING

| THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS

13:55 - 14:40

NEUES AUS DEM PERSONALWESEN

| VIKTORIA KAISER

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Icebreaker-Frage:

Was verbinden Sie mit Klüh? (Prüfung, ob das System funktioniert)

- Killepitsch
- Geld
- Familie
- Düsseldorf

„Ihr erster Gedanke zu HR?“

- Bürokratie
- Recruiting/Employer Branding
- Strategiepartner
- Unterstützung
- Veränderung
- Nichts

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

„HR ist nicht mehr nur Personalverwaltung – wir schaffen gemeinsam die Strukturen und Abläufe, die Sie brauchen, um klar zu führen und leistungsstarke, stabile Teams aufzubauen.“

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Frage:

„Wie empfinden Sie derzeit den Arbeitskräftemangel in unserem Unternehmen?“

Sehr hoch / hoch / weiß ich nicht / gering

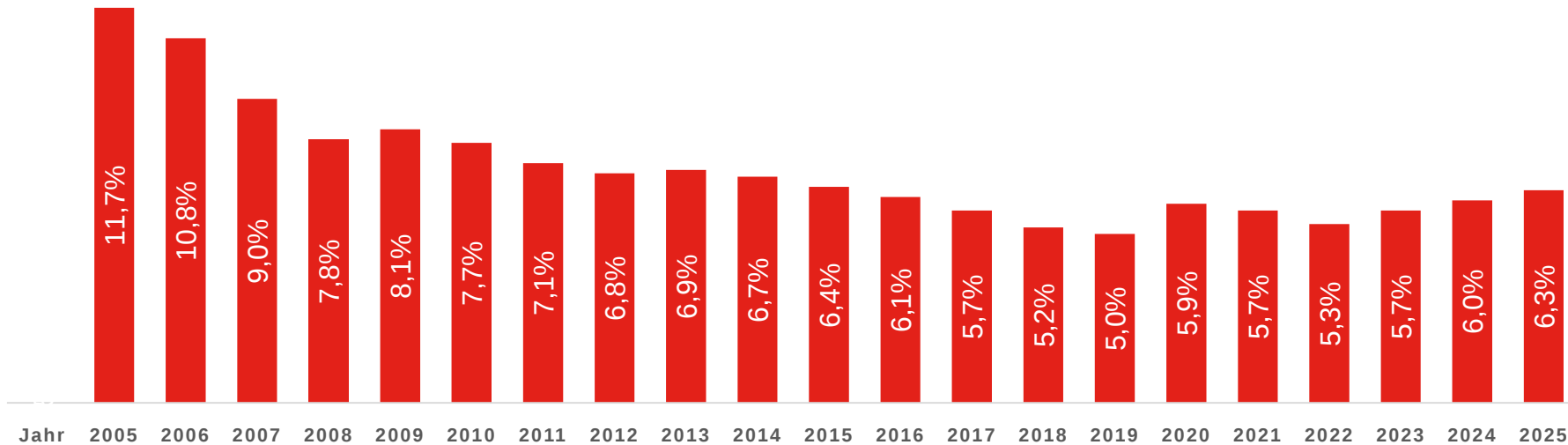
1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Arbeitslosenquote

Arbeitslosenquote in Deutschland im **Jahresdurchschnitt**

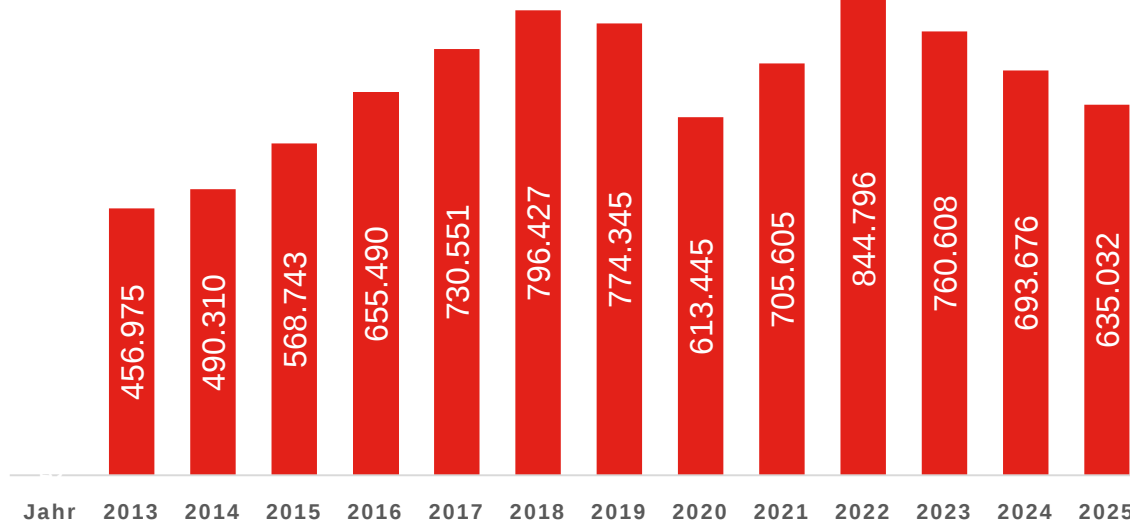
Quellen: Bundesagentur für Arbeit @ Statista 2025



Offene Arbeitsstellen

Bestand von allen der BA gemeldet offenen Arbeitsstellen in Deutschland im **Jahresdurchschnitt**

Quellen: Bundesagentur für Arbeit @ Statista 2025



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Eine Studie von Forsa im Auftrag von onlyfy/XING 2025 zeigt: **93 %** der Unternehmen, die Blue-Collar-Jobs besetzen, haben Schwierigkeiten mit der Besetzung offener Stellen. Hauptgründe werden genannt: **zu wenig Arbeitskräfte** auf dem Markt (83 %), **unzureichende Qualifikationen** der Kandidaten (62 %), zu **hohe Gehalts- bzw. Entlohnungserwartungen** (55 %).

Mitarbeitende in Produktion, Logistik oder handwerklichen Tätigkeiten fühlen sich oft von Modernisierungen („New Work“) ausgeschlossen, beklagen mangelnde Wertschätzung oder Gesundheitsbelastungen.



Die Arbeitsmarktlage ist grundsätzlich noch angespannt und wenig dynamisch

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Wie viele Bewerbungen brauchen wir im Schnitt für eine Stellenbesetzung?

100

75

50

20

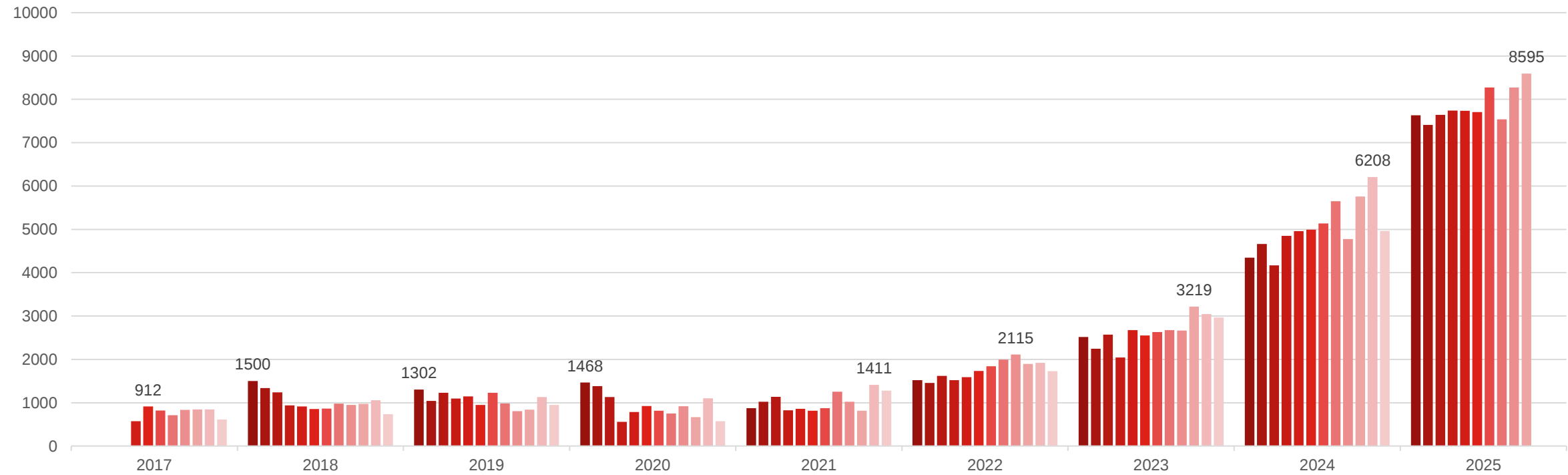
10

5

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Klüh-Gruppe | Entwicklung Bewerbungseingänge in Jahren | Stand 13.11.2025



Ø	769	1.028	1.058	923	1.015	1.744	2.651	5.040	7.855
Ges.	6.152	12.336	12.696	11.076	12.180	20.928	31.812	60.478	78.548

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Gründe, warum sich
unser Recruiting
verbessert hat:

Employer Branding

Durch die Employer-
Branding-Kampagne
werden **Stellenanzeigen**
23,8 % mehr geklickt als
im Vorjahr

Beschleunigtes Recruiting

Schnelle Bearbeitung
durch Eskalationsprozess
und Softgarden-App
**(1,5 Tage schneller zum
Bewerbungsgespräch als
im Vorjahr)**

Optimierte Anzeigen

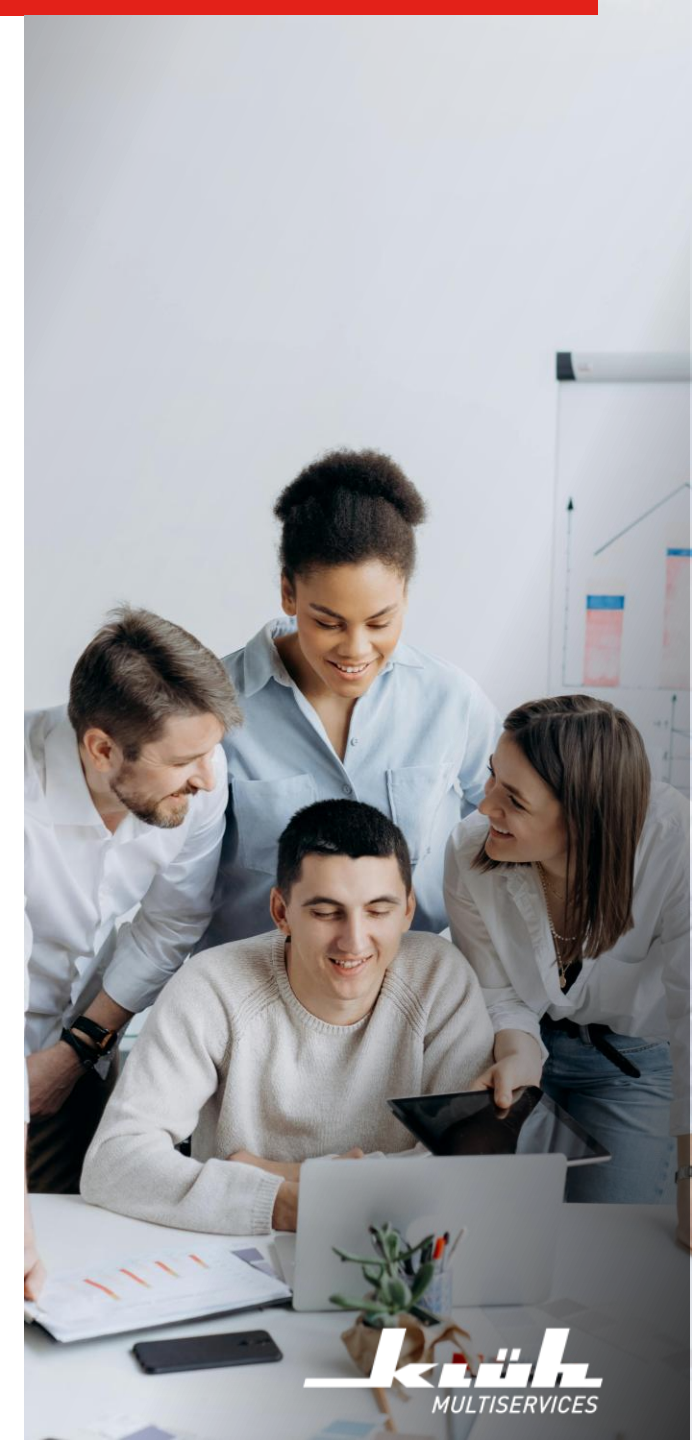
Optimierte Stellenanzeigen
und Bewerberformulare
(Wettbewerbsvergleich
Indeed mit WISAG, Apleona,
ISS und Sodexo: **Klüh hat
insg. das geringste Budget
für Recruiting**

Beste Kostenquote

Mit Abstand im Verhältnis
der Klicks die meisten
Bewerbungen
Kosten pro Bewerbung:
Klüh 3,14 € / Wettbewerb:
7,34 – 11,51 €

Softgarden

42 % der Einstellungen
mittlerweile über
Softgarden



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Gründe, warum sich unser Recruiting verbessert hat:

Employer Branding

Durch die Employer Branding Kampagne werden **Stellenanzeigen** **23,8%** mehr geklickt als im Vorjahr

Beschleunigtes Recruiting

Schnelle Bearbeitung durch Eskalationsprozess und Softgarden-App (**1,5 Tage schneller zum Bewerbungsgespräch als im Vorjahr**)

Optimierte Anzeigen

Optimierte Stellenanzeigen und Bewerberformulare (Wettbewerbsvergleich Indeed mit WISAG, Apleona, ISS und Sodexo: **Klüh hat insg. das geringste Budget für Recruiting**

Beste Kostenquote

Mit Abstand im Verhältnis der Klicks die meisten Bewerbungen
Kosten pro Bewerbung:
Klüh 3,14€ / Wettbewerb:
7,34 – 11,51€

Softgarden

Achtung: Neues Design in Softgarden ab **Januar 2026**
Schulungen ab Dezember bis Januar.
Herausforderung: Geringe Computerkenntnisse in der Operativen



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

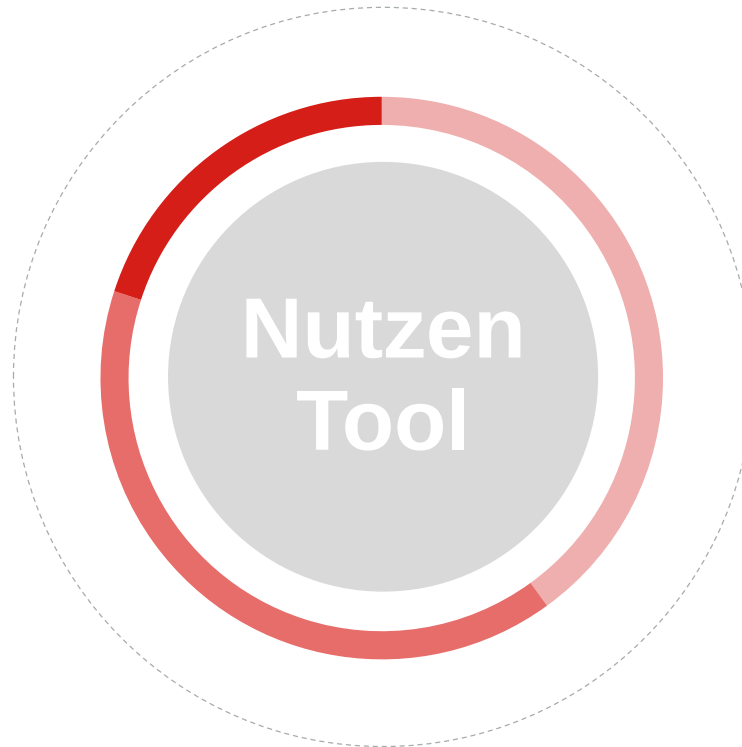
Neu ab 01.01.2026

Pre- und Onboarding-Tool

- Derzeit Testing für die HV
- **Ziel:** bis Ebene Regionalleiter ggf. auch Objektleiter

Onboarding-Veranstaltung

- Herausforderungen mit Verbindlichkeit



AUTOMATISIERTE AUFGABENVERTEILUNG

Beteiligte Abteilungen erhalten zum passenden Zeitpunkt automatisch ihre To-dos für den Onboarding-Prozess.

REGELMÄßIGE KONTAKTAUFNAHME

Der neue Mitarbeitende wird vor seinem ersten Arbeitstag mehrfach kontaktiert, um frühzeitig eine Bindung zum Klüh aufzubauen.

KLARE AUFGABEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Führungskräfte erhalten konkrete Erwartungen: persönliche Begrüßung am ersten Tag sowie eine Rückfrage nach 14 Tagen, wie die Einarbeitung verläuft.



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Was ist das Wichtigste für Mitarbeitende, um produktiv zu sein und im Unternehmen zu bleiben? (Wordcloud)

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Führung

2026 rückt das Thema Führung stärker in den Fokus.

Das Führungsleitbild soll noch intensiver in der Unternehmenskultur verankert werden – durch:

- **ein strukturiertes Onboarding,**
- **Flyer für Führungskräfte,**
- **sowie ein unterstützendes E-Learning.**

UNSERE FÜHRUNGSGRUNDSÄTZE



Vorbild sein

Unsere Führungskräfte leben unsere Werte tagtäglich vor, übernehmen Verantwortung und geben Mitarbeitenden Orientierung, wie gutes Verhalten und erfolgreiche Zusammenarbeit aussehen.



Offen kommunizieren

Wir legen Wert auf klare und transparente Kommunikation. Nur so schaffen wir Vertrauen und ermöglichen es unseren Mitarbeitenden, Ziele, Entscheidungen und Unternehmensprozesse zu verstehen.



Kompetenzen fördern

Wir übertragen Verantwortung und geben Freiräume für eigenverantwortliches Handeln. Mitarbeitende gestalten aktiv mit und werden in relevante Entscheidungen eingebunden.



Feedbackkultur leben

Wir würdigen Erfolge, geben konstruktives Feedback und nutzen Kritik als Chance zur Weiterentwicklung. So schaffen wir ein Umfeld, in dem Lernen und Wachstum selbstverständlich sind.



Respekt zeigen

Respekt und Wertschätzung sind Grundpfeiler unserer Zusammenarbeit. Jeder Mensch bei Klüh soll sich sicher, ernst genommen und in seiner Leistung anerkannt fühlen.



#SelbstbewusstSein

Mit unserem Hashtag fassen wir Haltung und Anspruch zusammen: Wir wollen Führungskräfte, die mit Klarheit, Mut und Authentizität vorangehen.

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen



Klüh-Meistermacher

Mach 1 ist 2025 erfolgreich gestartet.

Die Evaluation zeigt: Die Teilnehmenden sind sehr zufrieden mit Ablauf und Durchführung. Ein herzliches Dankeschön an alle Mentor*innen und Shadowing-Partner!

Mach 2 befindet sich aktuell in der Nominierungsphase.

Wir freuen uns auf den offiziellen Start im Januar 2025.

„Die Nominierung zum Meistermacher-Programm hat mich überrascht und stolz gemacht – sie war für mich ein starkes Zeichen der Wertschätzung. Am meisten motiviert mich die Chance, meinen Führungsstil im Alltag weiterzuentwickeln, meine Kommunikation zu stärken und eine offenere Feedbackkultur im Team zu fördern. Gleichzeitig ermöglicht mir das Programm, innerhalb von Klüh zu netzwerken, andere Mitarbeitende kennenzulernen und von ihren Erfahrungen zu profitieren. Für mich bedeuten die Klüh-Meistermacher vor allem Selbstreflexion, persönliches Wachstum und echtes Vorankommen auf meinem beruflichen Weg.“

Ricarda Klakow, Zertifizierte Objektleitung



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Nachhaltigkeit und Gesundheit

Aufgabe Nachhaltigkeit greifbar für die Mitarbeitenden gestalten mit Sonderkampagne: „**Ich arbeite nicht für jede*n. Aber fürs Klima**“

Erste Aktion Rhine-Clean-Up 2025

Gesundheit

Gesundheits-App für alle Mitarbeitenden:

- Vielfältige Online-Trainings
- Regelmäßige Gesundheitsimpulse per Newsfeed
- Firmen-Events anlegen und verwalten
- Anonymisierte Umfragen
- Wissensdatenbank mit Gesundheitsbeiträgen von Humanoo und der TK, Videos, Checklisten und mehr



ICH ARBEITE

NICHT FÜR JEDE*N.

... aber fürs Klima

SELBSTBEWUSST SEIN

klüh
MULTISERVICES

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Wie viele arbeitgeberseitige Beendigungen (Kündigung, Aufhebungen etc.) haben wir in 2025 bis Oktober ausgesprochen?

2471

1520

750

103

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Bitte immer bei Kündigungen beachten:

Informationen sind das A und O

Abwicklungsvereinbarungen stellen **keine Garantie** für den Anspruch auf Arbeitslosengeld dar.

Objektverluste sollten **unmittelbar nach Eingang einer Kundenkündigung** an HR gemeldet werden.



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Personalwesen

Hat Ihnen dieses interaktive Format gefallen?

JA, unbedingt!

Wahnsinn, wie toll das war!

Bitte immer so!

AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00

LUNCH

13:00 - 13:10

BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG

| FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK

13:10 - 13:55

BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING

| THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS

13:55 - 14:40

NEUES AUS DEM PERSONALWESEN

| VIKTORIA KAISER

14:40 - 15:00

KOMMUNIKATIONSPAUSE

15:00 - 15:45

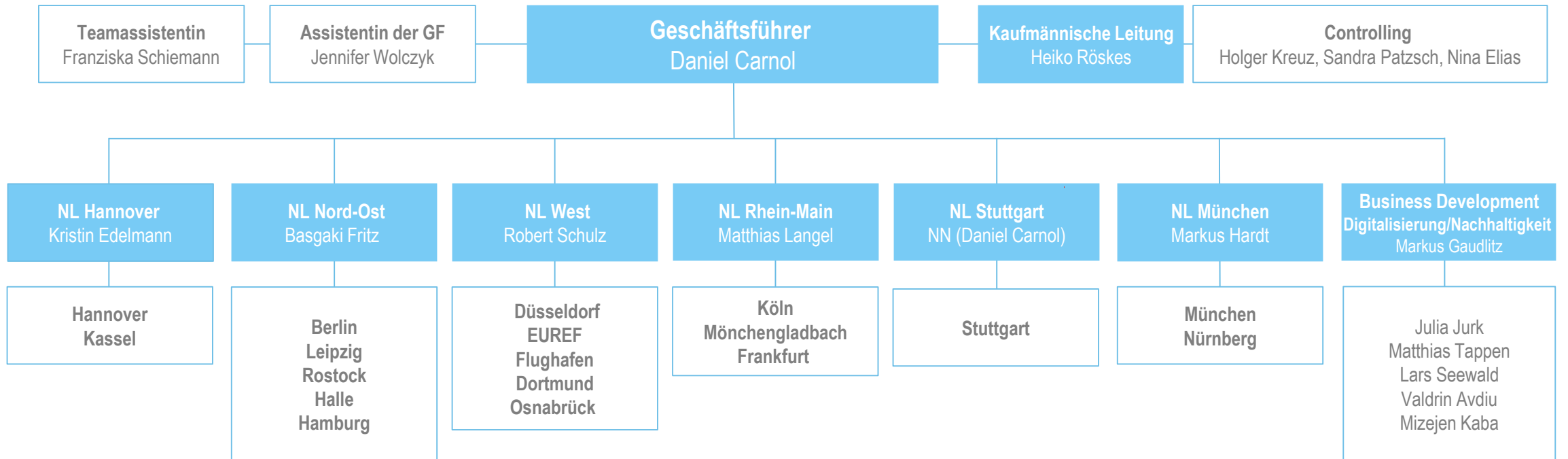
BUDGET 2026 FACHBEREICH CLEANING/CLINIC

| DANIEL CARNOL, CHRISTIAN WILMS

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning

Neue Struktur ab 1. Januar 2026



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning

Neue Struktur der Niederlassungen mit dem Fokus Kundennähe

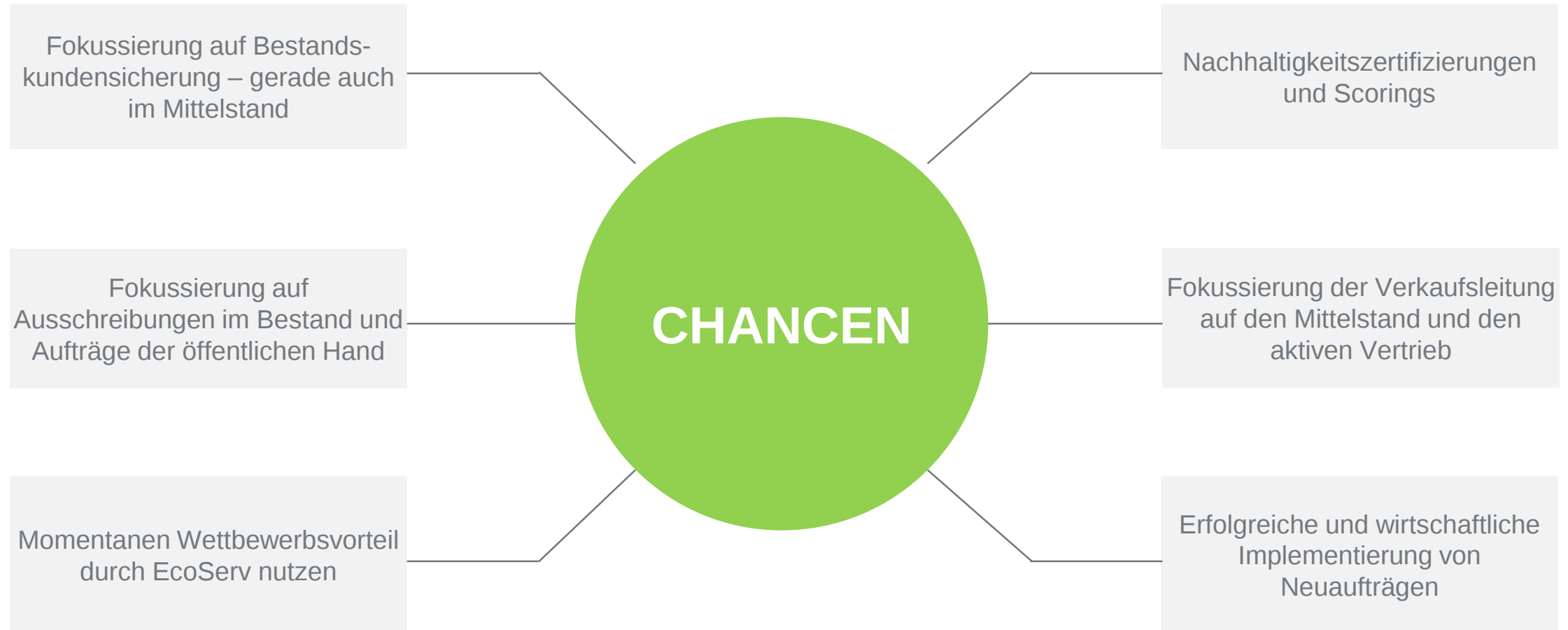
Niederlassungsleitung					Assistenz
Anwendungstechniker	RL 1	RL 2	RL 3	RL 4	Assistenz der Operativen
• Re-Organisation von defizitären Objekten • Aufmaß-Kontrolle • Schulung OLs • Unterstützung bei Neustarts in der Großregion (auch in anderen Regionen, wenn nötig) • Fachliche Unterstützung bei großen Sonderreinigungen	OL/VA 1 – OL/VA 5 / 6	OL/VA 1 – OL/VA 5 / 6	OL/VA 1 – OL/VA 5 / 6	OL/VA 1 – OL/VA 5 / 6	• Kaufm. Themen • Pflege Medi-Work • Schlüssellisten Kunden • Bestellwesen • Ticketsystem • Support RL / OL • Fuhrparkmanagement • NL-internes Controlling • Zuarbeit Quick / Forecast

Anmerkungen:

- Anzahl der RLs nicht abschließend und nur beispielhaft
- Pro RL max. 5 bis 6 OLs

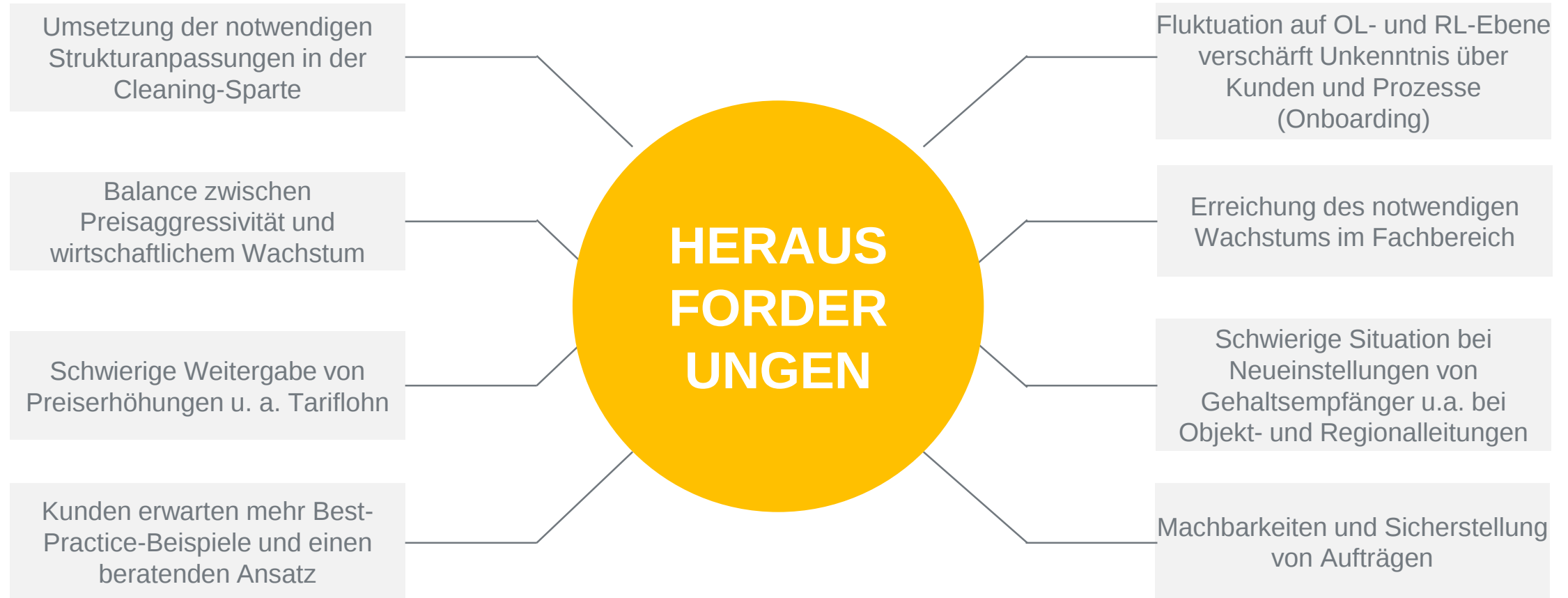
1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning

Aktuelle Neuaufträge



EcoServ-Projekt, Unterhaltsreinigung & Tageskräfte
bundesweit an ca. 120 Standorten (5 Lose)

Zusage	18.11.2025
Auftragsbeginn	01.07.2026
Auftragsvolumen	3.400.000 €

Zuwachs in 2026 1.700.000 €



EcoServ-Projekt, Unterhaltsreinigung, Tageskräfte,
Reinraumreinigung Klasse 7/8, Sonderreinigung an
den Standorten Göttingen, Wetzlar und Oberkochen
(Stammwerk)

mündl. Zusage	19.11.2025
Auftragsbeginn	01.02.2026
Auftragsvolumen	1.788.040 €

Zuwachs in 2026 1.639.036 €

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning

Großprojekte in Bearbeitung



thyssenkrupp | ARGE mit SPIE

geschätztes Volumen	ca. 2,2 Mio. EUR
Zuschlagsdatum	12.2025
Auftragsbeginn	03.2026



Siemens Energy | ARGE mit SPIE

geschätztes Volumen	ca. 3 Mio. EUR
Zuschlagsdatum	01.2026
Auftragsbeginn	03.2026



Infineon | ARGE mit SPIE

geschätztes Volumen	ca. 5 Mio. EUR
Zuschlagsdatum	04.2026
Auftragsbeginn	10.2026

Zurich Gruppe

geschätztes Volumen	
Zuschlagsdatum	
Auftragsbeginn	



ca. 2,5 Mio. EUR
03.2026
06.2026

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning



Rückblick auf wesentliche Meilensteine des vergangenen Jahres

- Flächendeckende **Schulungen** von Orga, Multiplikatoren der NL und dem Vertriebsteam
- **Roll-out Flächenvertrieb** von EcoServ über die VKL
- **Konzeption Basismodul** und Einstiegsmodell für IoT-Anwendungsbereiche
- Entwicklung eines **modularen Preismodells** für Smart-Kosten
- **Referenzbesuche mit Interessenten** bei unseren EcoServ-Kunden (FH DUS, BAT, EUREF)
- In der **Umsatzzielerreichung** bleiben wir hinter unseren Erwartungen. Anzahl von Angeboten und Angebotsvolumen liegen im Zielkorridor

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning



Top-Neukundenzugang 2025 Deloitte

- 4 Standorte in München, Stuttgart und Nürnberg
- Umsatzvolumen ca. 1.000 T€
- Einheitlicher Standard „Basismodul“ in allen Gebäuden
- Erste IoT-Ausbaustufen im Atlas-Gebäude München
- Hohe Bereitschaft, EcoServ in Zukunft an den Standorten weiter auszubauen
- Vielzahl von Immobilien mit großem Umsatzpotenzial bundesweit
- Sehr großes Referenzpotenzial

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Cleaning



Herausforderungen 2026

- Die **Verkaufszahlen** steigern: mehr Kunden im Zielsegment gewinnen und das Konzept stärker am Markt etablieren
- Die **operative Umsetzung von Neuaufträgen** fordert Ressourcen und Teams, die abgestimmt an einem Strang ziehen (Operative, Vertrieb, CoDE)
- EcoServ intern weiter in die **operative Fläche** tragen
- Weitere **Verankerung von EcoServ** in der Vertriebsorganisation
- **Operative Excellence** bei unseren EcoServ-Bestandskunden und Entwicklung weiterer Referenzen und Success-Stories
- Den **Vorsprung am Markt** durch den USP EcoServ mindestens halten, besser ausbauen

AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00	LUNCH	
13:00 - 13:10	BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG	FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK
13:10 - 13:55	BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING	THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS
13:55 - 14:40	NEUES AUS DEM PERSONALWESEN	VIKTORIA KAISER
14:40 - 15:00	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
15:00 - 15:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH CLEANING/CLINIC	DANIEL CARNOL, CHRISTIAN WILMS
15:45 - 16:00	BUDGET 2026 KEROS CONSULT	THORSTEN SCHUMACHER

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Zielkunden und Produkte von Keros Consult

Zielkunden:

Gastronomien, die ihre Küchen selbständig mit eigenem Personal aus folgenden Bereichen betreiben möchten:

- B&I
- Care (insbesondere Krankenhäuser / Pflegeeinrichtungen)
- Kita & Schule

Produkte:

Bis Mitte 2025 :

- Software (Digi-Produkte nur mit Klüh-Lieferanten und Artikeln)
- Dienstleistungen
- Lean Management (Küchenanalyse / Nachhaltigkeit etc.) – primär als Türöffner

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Zielkunden und Produkte von Keros Consult

Produkte:

Ab Mitte 2025 :

- Konzentration auf die Kernprodukte Software und Dienstleistung
- Trennung von der Sparte „Lean Management“
- Partnerschaft mit dem Softwarehaus necta / Keros als Implementierungspartner in Deutschland (ggfs. Dach-Raum)

- Software
(u. a.)

Warenwirtschaft:	DigiSupply Lieferanten, Artikel, Preise von Klüh	oder	Neue Produkte necta Lieferanten, Artikel, Preise vom Kunden	
Menübestellsystem:	DigiMenu	oder	necta - mbs	oder 4 weitere Systeme vom Markt mit Schnittstelle
Konferenzportal:	DigiConference	oder	my necta	

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Zielkunden und Produkte von Keros Consult

Produkte:

- Dienstleistung
 - Softwareaufbau und Implementierung von Schnittstellen/weiteren Systemen etc.
 - nach Kundenwunsch (Aufbautiefe und CI) – **plug and play**
 - Einkaufsdienstleistung
 - Projektmanagement
 - Schulung / Training
 - Dauerhafter Support



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Kundenübersicht Keros Consult



Klüh Catering
216 Betriebe



Stiftung Scheuern
1 Großbetrieb



Korian
Deutschland
228 Betriebe



Eichhofstiftung
1 Großbetrieb



Continental Vers.
1 Betrieb



St. Josef Haus
Liesborn
1 Betrieb

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Kundenübersicht Keros Consult



Britisch Tobacco
über Klüh- Cleaning
1 Betrieb



Klinikum St. Georg
7 Betriebe



Uniklinik Halle
1 Betrieb (DigiMenu)

& diverse „Kleinaufträge“



Körber AG Hamburg
1 Betrieb

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Chancen für das Jahr 2026

- Fokussierung: Klarer Auftritt nach außen und ein abgegrenztes Produktportfolio wirkt kundenverständlich
- Partnerschaft necta: -> Kunden, die ihren Einkauf behalten möchten, können ebenfalls bedient werden (vermutlich 100 % doppelte Abschlusschance)
 -> Erhalt neuer Kunden über necta – Vertrieb betr.
 Implementierung/Schulung/Support (neuer Vertrieb bei necta)
- Durchgängig automatisierte Abläufe und Transparenz (Controlling)
- Neuaufstellung des Vertriebs ab Dez. 2025

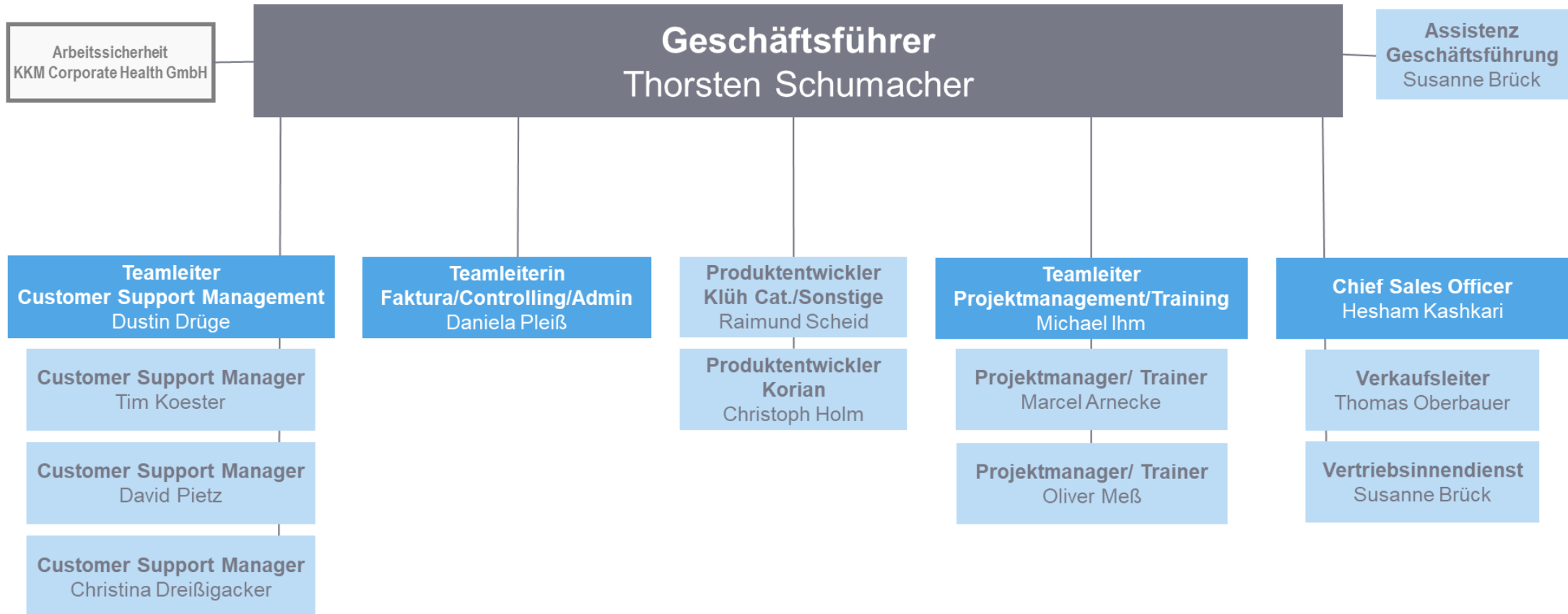
1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Herausforderungen für das Jahr 2026

- Betr. DigiSupply mit Einkaufsmandat: (Noch) keine gesicherte Versorgung bei Grossist Transgourmet, sofern vom Kunden gewünscht
- Zeitschiene: Umsetzungsprojekte haben naturgemäß einen langen Vorlauf (ca. 3 - 18 Monate)
- Zeitschiene: Neuer Vertrieb muss hochkomplexe Produkte erst erlernen

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Organigramm Keros Consult



AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00	LUNCH	
13:00 - 13:10	BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG	FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK
13:10 - 13:55	BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING	THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS
13:55 - 14:40	NEUES AUS DEM PERSONALWESEN	VIKTORIA KAISER
14:40 - 15:00	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
15:00 - 15:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH CLEANING/CLINIC	DANIEL CARNOL, CHRISTIAN WILMS
15:45 - 16:00	BUDGET 2026 KEROS CONSULT	THORSTEN SCHUMACHER
16:00 - 16:30	BUDGET 2026 DLG	SVEN HORSTMANN, HARUN BAŞCI

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

DLG Personalservice GmbH Airport Logistiker

Die DLG Personalservice GmbH ist zentraler Bestandteil von Klüh Airport Service und seit 2004 am Düsseldorf Airport ansässig. Einst als JV mit der FDG gegründet, wurde die DLG 2011 zu einem 100 %-igen Tochterunternehmen der Klüh Service Management GmbH. Zu den Kernkompetenzen zählen heute umfassende Dienstleistungen und die Fachberatung in den Bereichen:

- **Airport Logistik**
- **Kabinenausstattung (regL-Zulassung LBA)**
- **Lagerverwaltung und Kommissionierung**
- **Transportfahrten von Flugpersonal – Crew-Shuttle**
- **Arbeitnehmerüberlassung (BVD, Terminaldienste)**

Bei der DLG Personalservice GmbH setzen wir auf die Werte Qualität, Kundenzufriedenheit und Vertrauen als erfolgsbedingte Kennzeichen unserer Unternehmenspolitik. Die DLG Personalservice GmbH stützt sich dabei auf qualifizierte, engagierte und flexible Mitarbeitende.

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

UNSER KUNDENPORTFOLIO



AIRPORT SERVICE

Aegean Airlines
AAS Switzerland GmbH
Mavi Gök Airlines
WISAG
British Airways
Condor Flugdienst
Delta Air Lines
Deutsche Lufthansa AG
ATRATO
EASA
Emirates
Flughafen Düsseldorf
Gate Gourmet Group
Qatar Airways
KLM
Air France
TAP Air Portugal
Easy Jet
Corendon Airlines

AAS Airline Assistance
Switzerland

wisag

Gategourmet

Düsseldorf
Airport Ground Handling **DUS**

AEGEAN

EGYPTAIR

**TURKISH
AIRLINES**

QATAR
AIRWAYS القطرية



Emirates

atrato
We link together.

easyJet

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 DLG - Ground Transport

Chancen

- Shuttle-Service für Veranstaltungen auf dem EUREF-Campus
- Ausbau direkter Kontakte zu Airlines
- Vertriebsaktivitäten intensivieren / weiterentwickeln

Risiken

- Dienstleister sind aggressiv auf dem Markt
- Dumpingpreise -> analog Uber
- Airlines setzen vermehrt auf Vermittler wie Get-E, World Transfer etc.
- Slot-Vergabe der Airlines sehr unübersichtlich
- Peaks zu 3 Tageszeiten bleiben unverändert

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 DLG - LFZ Cleaning / Unterhaltsreinigung

Chancen

- Ausbau der Aufträge im Sicherheitsbereich – FDG
- Ausbau der Aufträge Klüh Cleaning
- Ausbau Zusammenarbeit WISAG – Siehe Aufträge KLM, AF, TAP
- Inbetriebnahme Digitale Flight Reports über Pads

Risiken

- Lizenzen der Dienstleister wechseln alle 5 Jahre
- Ständig neue Orientierung erforderlich, bei immer höherem Durchschnittsalter
- Die MGT-Zeiten werden kürzer, sodass die Aufträge schneller abgearbeitet werden müssen
- Trend geht zu kleinerem Fluggerät – Abrechnung beruht auf Sitzplatzanzahl – gleiche Anfahrtskosten

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 DLG - Arbeitnehmerüberlassung

Chancen

- FDG ANÜ für Terminaltätigkeiten
- Zusammenarbeit EEUREF-Campus ausbauen
- Ausbau ANÜ im PRM-Service

Risiken

- ANÜ im Bereich der Flugzeugabfertigung problematisch, da Aufträge nur im Sommerflugplan
- Branche-Tarifvertrag seit Anfang 2025 aktiv – jedoch ist der Kunde nicht bereit die Preise mitzutragen
- Starke Preiskonkurrenz durch ausländische Dienstleister mit Stundensätzen leicht über 22,00 €.

Die aktuellen Entwicklungen zeigen deutlich steigenden, operativen und wirtschaftlichen Druck in der Branche. Um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, sind effiziente Prozesse, enge Partnerschaften und konsequente Digitalisierung entscheidend.

AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00	LUNCH	
13:00 - 13:10	BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG	FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK
13:10 - 13:55	BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING	THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS
13:55 - 14:40	NEUES AUS DEM PERSONALWESEN	VIKTORIA KAISER
14:40 - 15:00	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
15:00 - 15:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH CLEANING/CLINIC	DANIEL CARNOL, CHRISTIAN WILMS
15:45 - 16:00	BUDGET 2026 KEROS CONSULT	THORSTEN SCHUMACHER
16:00 - 16:30	BUDGET 2026 DLG	SVEN HORSTMANN, HARUN BAŞCI
16:30 - 16:45	BUDGET 2026 RASW	SVEN HORSTMANN

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 RASW

Chancen:

- Steigende Nachfrage nach Weiterbildungen: weiterhin hohe Bewerberzahlen, jedoch weniger Vermittlung durch die Agentur für Arbeit/das Jobcenter
- Neue Kunden oder Regionen: Condor als neuer Kunde mit Fort- und Weiterbildungen in 11.2.3.1 und 11.2.3.2 für verschiedene Standorte z. B. Braunschweig. Neuer Auftrag, zusätzlicher Lehrgang ab Januar 2026 für den Flughafen Köln-Bonn.
- Durch unsere neu gestaltete Homepage, die nun eine Online-Anmeldung für Kurse ermöglicht, verbessern wir unsere Vermarktung.
- Ausbau von Social Media wie Instagram, Facebook und LinkedIn
- Der Mietvertrag in Köln läuft zum 28.02.2026 aus, wodurch sich die Fixkosten reduzieren werden. Derzeit suchen wir einen neuen Schulungsraum in Köln, damit wir unsere Fortbildungen in Köln-Wahn auch künftig anbieten können.
- Prozessoptimierung in der Rekrutierung von Bewachungskräften durch telefonische Beratung und eine standardisierte Angebotserstellung
- Alle Fortbildungen weiterhin gesichert, trotz reduzierter Ausbilderzahl
- Starkes Engagement aller Mitarbeitenden ermöglicht reibungslose Durchführung aller Fortbildungen
- Start neuer Akademieleiter zum 01.01.2026

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Budget 2026 RASW

Risiken:

- Abhängigkeit von Fördermitteln: Änderungen bei Bildungsgutscheinen, Qualifizierungsgeld oder anderen Förderprogrammen können Umsatz und Auslastung stark beeinflussen.
- Abhängigkeit von der Auftragslage an einzelnen Flughäfen
- Änderungen in der Förderpolitik
- Veränderung der Ausbildungsverordnungen im Hinblick auf die Veränderungen in der Luftsicherheitsbranche

AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00	LUNCH	
13:00 - 13:10	BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG	FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK
13:10 - 13:55	BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING	THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS
13:55 - 14:40	NEUES AUS DEM PERSONALWESEN	VIKTORIA KAISER
14:40 - 15:00	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
15:00 - 15:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH CLEANING/CLINIC	DANIEL CARNOL, CHRISTIAN WILMS
15:45 - 16:00	BUDGET 2026 KEROS CONSULT	THORSTEN SCHUMACHER
16:00 - 16:30	BUDGET 2026 DLG	SVEN HORSTMANN, HARUN BAŞCI
16:30 - 16:45	BUDGET 2026 RASW	SVEN HORSTMANN
16:45 - 17:15	NEUES AUS DEM DATENSCHUTZ	STEFFI KONRAD
AB 17:15	AUSKLANG MIT WEIHNACHTSLECKEREIEN	SHUTTLE SERVICE (DETAILS FOLGEN)

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

Steffi Konrad

Syndikusrechtsanwältin

Datenschutzbeauftragte

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

AGENDA

1. Themen aus dem Jahre 2025
2. Datenschutzbeschwerden und gerichtliche Verfahren
3. Beschwerden im neuen Hinweisgebersystem
4. Aktuelle Urteile zum Datenschutz
5. Rechenschaftspflicht und Jahresbericht / Ausblick
6. Exkurs Arbeitsrecht:
Wie geht es weiter nach dem BEM?

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

1. Themen in 2025

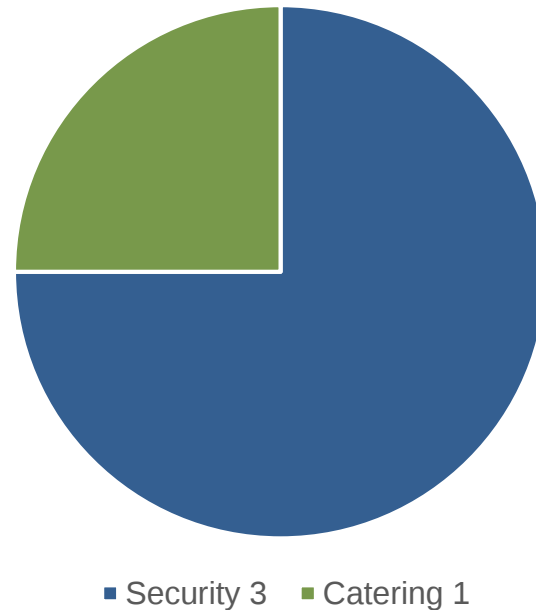
- a) Durchführung der Mitarbeiterschulung zum Thema IT-Sicherheit (E-Learning)
 - b) Zertifizierung AES / NSL
 - c) Anpassung der Arbeitsverträge auf den Inhalt Informationssicherheit
 - d) Änderungen im Datenschutzkonzept:
 - Aufnahme der Räumlichkeiten des EUREF Campus
 - Notrufleitstelle in Meerbusch
 - Zusatzbereiche innerhalb der Hauptverwaltung Am Wehrhahn
-
- Zugang und Zutrittsberechtigungen / Besucherregelung / Überwachung (Video)

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

2. Datenschutzbeschwerden 2025

Datenschutzbeschwerden nach
Fachunternehmen



1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

1. Verstoß gegen eine Betriebsvereinbarung / unzulässige Mitarbeiterüberwachung durch private Videoinstallation
2. Versand von Dienstplänen an einen ausgeschiedenen Mitarbeiter
3. Ablehnung von Datenweitergabe an den Vorgesetzten
4. Fotos aus dem Wachbuch

Weitere rechtliche Vorfälle:

- a) gerichtliches Verfahren gegen einen ehemaligen Mitarbeiter aufgrund Datenmissbrauchs
- b) Klage wegen nicht erteilter Auskunft im Sinne des Artikel 15 DSGVO

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

3. Beschwerden im Hinweisgebersystem seit Februar 2025

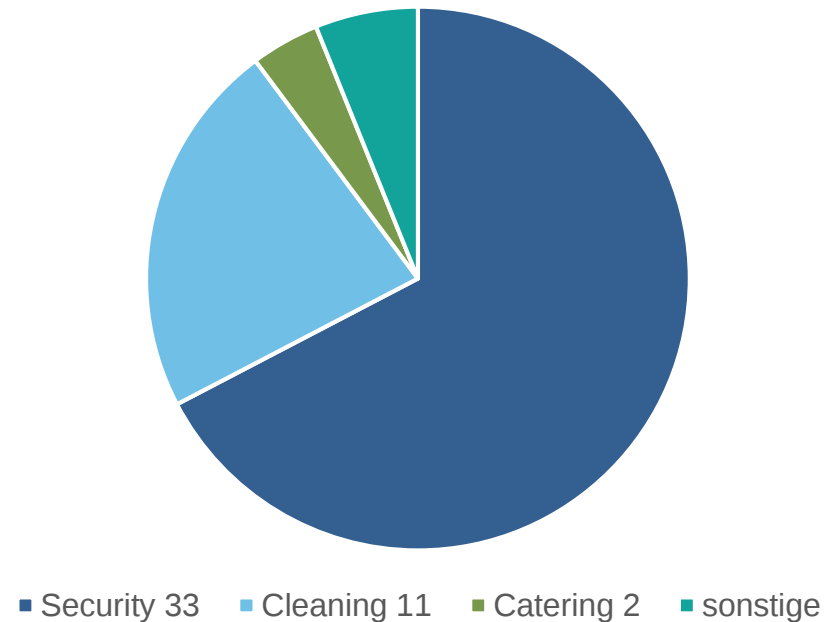
- Mitarbeitende der Fachgesellschaften
- Externe

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

HINWEISGEBERSYSTEM

Eingänge im Hinweisgebersystem nach Fachgesellschaften im Zeitraum Februar bis November 2025



Insgesamt sind 51 Eingänge zu verzeichnen, wobei es Doppelungen gab

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

Eingangszahlen	Hinweisart
9	Mobbing durch Vorgesetzten
7	Betriebsfrieden
5	Beschwerden gegen Vorgesetzten
4	Warnungen vor Mitarbeitern (Rassismus, Unzuverlässigkeit etc.)
3	Mobbing durch Kollegen
3	Beleidigung / Beschimpfung durch Kollegen
2	Diskriminierung wegen Religion
2	Externe Beschwerde wegen Verhalten eines Dienstwagenfahrers
2	Benachteiligung bei Schichtplanung
2	Allgemeiner Umgang mit Mitarbeitern

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

Eingangszahlen	Hinweisart
2	Ungleichbehandlung
1	Sexuelle Belästigung
1	Fehlerhafte Abrechnung
1	Umgang mit Waffe durch Mitarbeiter
1	Wegen Ausgabe von <u>unbepfandeten</u> Plastikwasserflaschen
1	Arbeitserlaubnis
1	Beschwerde über PRM durch PAX
1	Unterschlagung durch Mitarbeiter
1	Beschwerde über eine Betriebsrätin

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

4. Aktuelle Entscheidung zum Thema Datenschutz

Geschäftsführerdaten weiterhin im Handelsregister legal veröffentlicht?

BGH, Entscheidung vom 23.01.2024 II. ZB 7/23

Weiterleitung von 9 dienstlichen Mails an einen privaten Mail-Account

Fristlose Kündigung gerechtfertigt?

OLG München, Entscheidung vom 31.07.2024 Az. 7 U 351/23 e

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

5. Rechenschaftspflicht und Jahresbericht / Ausblick

Was steht an:

- Finalisierung der (erforderlichen) E-Learning-Schulungen im Unternehmen
- KI
- Schulungen vor Ort (Datenschutzkoordinatoren)

1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

Neues aus dem Datenschutz

In eigener Sache: Wie geht`s weiter nach dem BEM?

Weiterführung der internen Schulungen zu den Voraussetzungen krankheitsbedingter Kündigungen

AGENDA - 1. TAG | DONNERSTAG, 04. DEZEMBER 2025

12:00 - 13:00	LUNCH	
13:00 - 13:10	BEGRÜßUNG + ERÖFFNUNG	FRANK THEOBALD, CHRISTIAN FRANK
13:10 - 13:55	BUDGET 2026 FACHBEREICH CATERING	THORSTEN GRETH, THOMAS OLSCHAR, PATRICK ENGELS
13:55 - 14:40	NEUES AUS DEM PERSONALWESEN	VIKTORIA KAISER
14:40 - 15:00	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
15:00 - 15:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH CLEANING/CLINIC	DANIEL CARNOL, CHRISTIAN WILMS
15:45 - 16:00	BUDGET 2026 KEROS CONSULT	THORSTEN SCHUMACHER
16:00 - 16:30	BUDGET 2026 DLG	SVEN HORSTMANN, HARUN BAŞCI
16:30 - 16:45	BUDGET 2026 RASW	SVEN HORSTMANN
16:45 - 17:15	NEUES AUS DEM DATENSCHUTZ	STEFFI KONRAD
AB 17:15	AUSKLANG MIT WEIHNACHTSLECKEREIEN	SHUTTLE SERVICE



2. TAG | FÜHRUNGSKRÄFTEMEETING DER KLÜH-GRUPPE

Freitag, 05. Dezember 2025

AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

10:00 - 10:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY	SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING
10:45 - 11:15	UPDATE ERP-PROJEKT OPUS	GIACINTO CARDUCCI
11:15 - 12:00	BUDGET 2026 AUSLAND	FRANK THEOBALD
12:00 - 12:15	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
12:15 - 12:45	NEUES AUS IT/CODE	FELIX FIEDLER
12:45 - 13:15	ZUSAMMENFASSUNG BUDGET 2026	GIACINTO CARDUCCI
13:15 - 13:30	HERAUSFORDERUNGEN	FRANK THEOBALD
13:30 - 14:30	LUNCH	

AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

10:00 - 10:45

BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY

| SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

Rückblick 2025



- Neubesetzung Position kaufmännische Leitung
- Bau der AES/NSL
- Audit ISO 27001/ ISO 17483-1 bestanden
- Objektstart Aurubis Hamburg
- Neustart PRM-Service Düsseldorf
- Leistungsreduzierungen Airport Ost
- Projekte: SAP und Disponic
- Aufbau und Weiterentwicklung technischer Vertrieb
- Neue Klüh Security-Landingpage
- Umzug EUREF-Düsseldorf

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

Vorausschau 2026



- VdS-Zertifizierung in 01/2026 Klüh Security GmbH
ISO 27001 05/2026
- Sicherheitsexpo 07/2026 München M, Security Essen 09/2026
- Rollout Disponic Flughäfen
- Stabilisierung Airport Ost ==> Neuausschreibung
- Ausschreibung Sicherheit Flughafen Düsseldorf
- Reorganisation der Klüh Security GmbH
- SAP-Einführung in der Klüh Security
- Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle AES/NSL
- Entwicklung Managementsystem

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

Vertrieb 2025: Schwerpunkt personelle Bewachung

- Reorganisation nach Aufstellung Projekt-/Technikteam
- Re-Analyse der Präzision des Kalkulationstools
- Vorbereitung OPUS-Launch mit engen Timings
- Ausweitung der Netzwerkaktivitäten
- Erfolgreiche fachbereichsübergreifende Projekte (CBRE, Thalia)

Vertriebsaktivitäten - Projektliste

2025 YTD (19.11.2025)	A	B	C	Gesamt
01 - Abforderung Unterlagen	1			7
02 - Teilnahmeantrag / Präqualifikation / NDA		1		6
03 - Angebotserstellung		2		9
04 - Entscheidung - offen	11	16	2	36
05 - Entscheidung - gewonnen	23	6	2	32
06 - Entscheidung - verloren	21	29	7	62
07 - Beendet - sonstiges*	11	30	30	134
	67	84	41	286

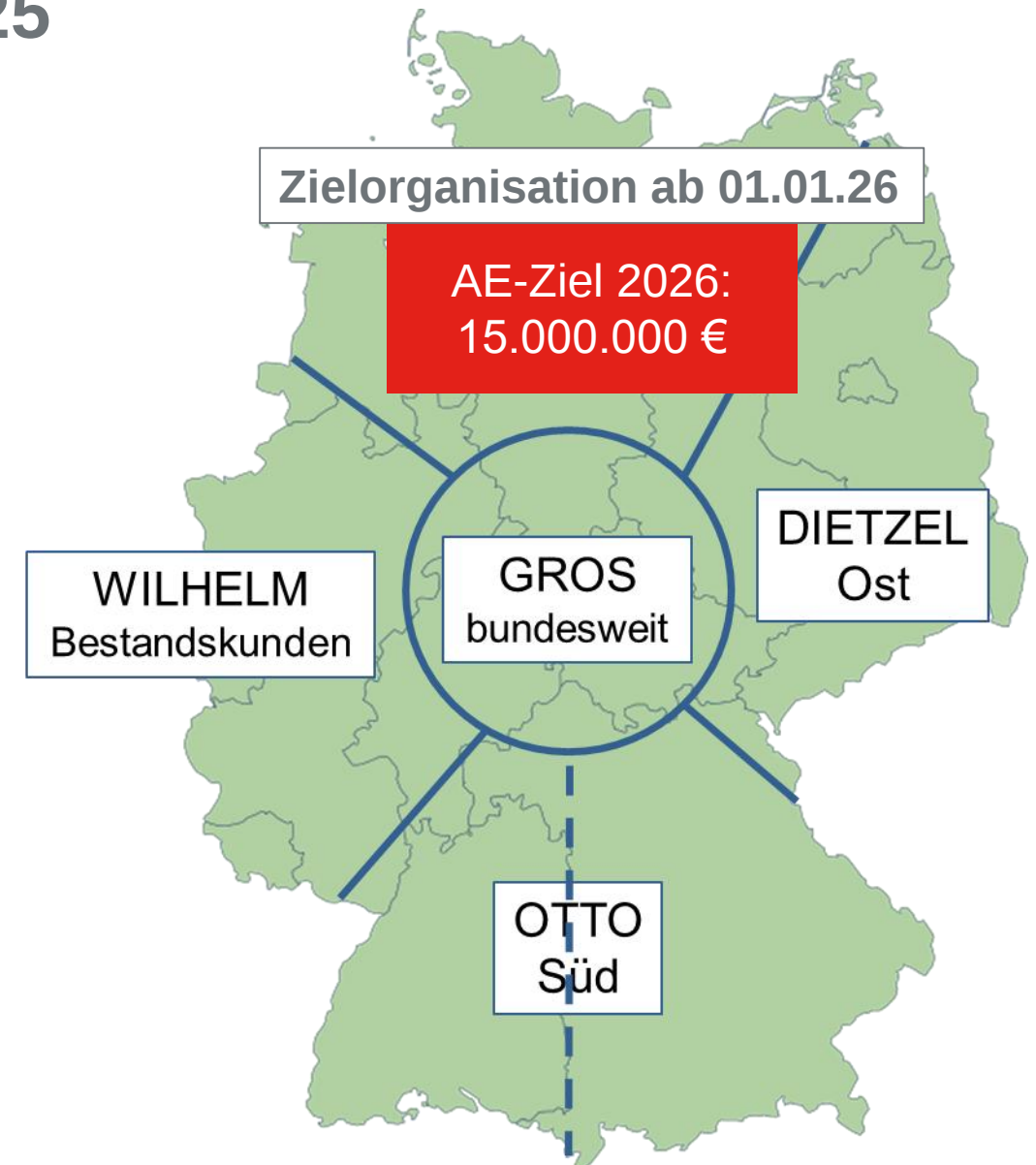
2024 FY	A	B	C	Gesamt
01 - Abforderung Unterlagen				
02 - Teilnahmeantrag / Präqualifikation / NDA				
03 - Angebotserstellung				
04 - Entscheidung - offen				
05 - Entscheidung - gewonnen	30	16	1	47
06 - Entscheidung - verloren	19	46	22	88
07 - Beendet - sonstiges*	5	26	78	142
	54	88	101	277

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

Vertrieb 2026: Schwerpunkt personelle Bewachung

- Nachhaltige Stabilisierung der Aufbauorganisation: 4 VKL + 2 VID + 1 Azubi
- VKL Gros: Strategische Bearbeitung großer bundesweiter Accounts (Top 100+)
- Optimierung der Prozesse zur Vermeidung von Bestandsausschreibungen
- VKL Wilhelm: Teilweise Zentralisierung von Bestandskundenverteidigungen
- Operative und strategische Optimierung OPUS
- Enge Abstimmung mit Projekt-/Technikteam für hybride Angebote
- Ausweitung der fachbereichsübergreifenden Kundenprojekte



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

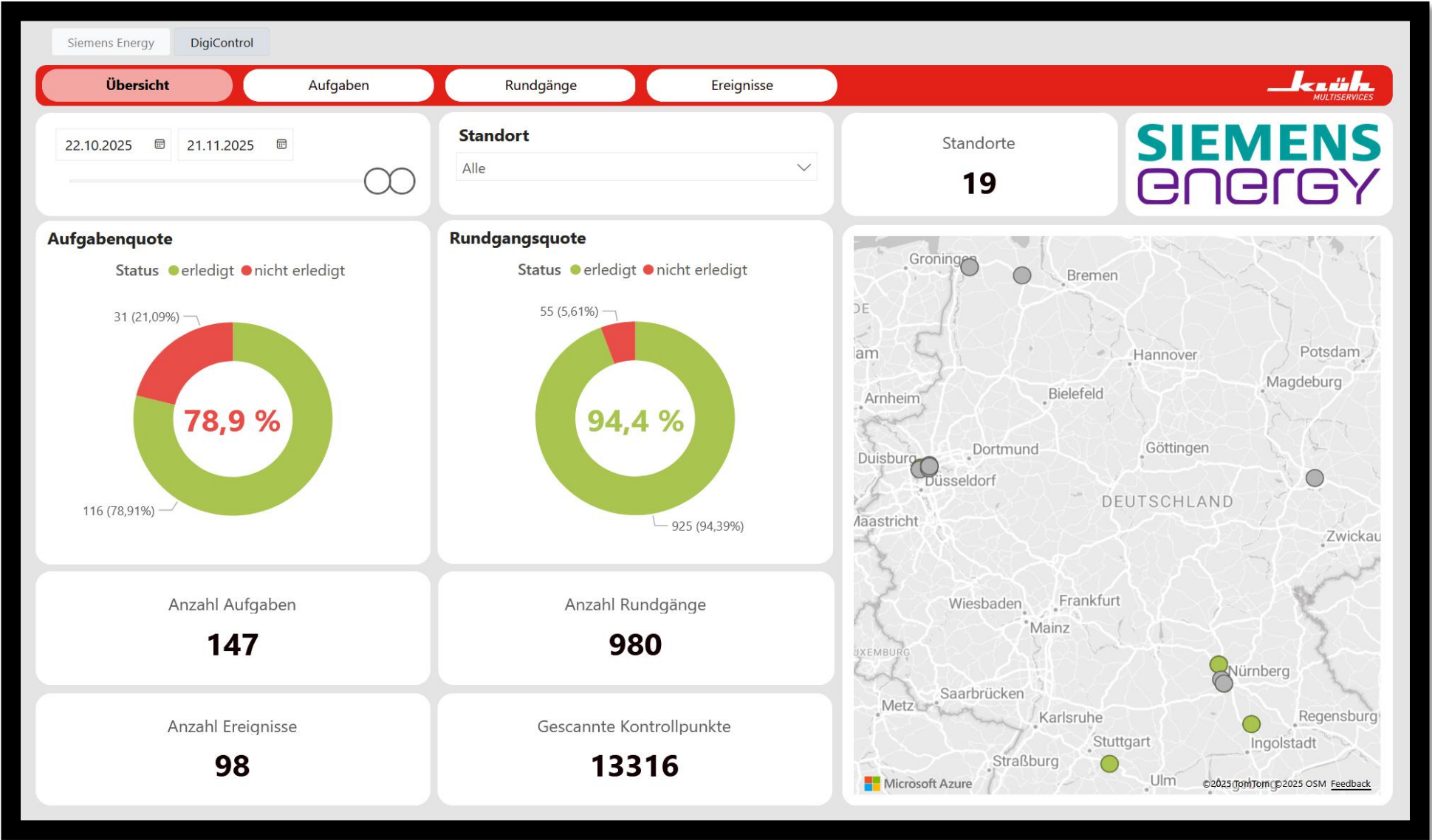
Budget 2026 Fachbereich Security

Konkrete Maßnahmen gegen Bestandskundenverlust

- Quartalsgespräche mit dokumentiertem Mehrwert
- Vorschläge für Technikergänzungen pro Objekt
- Frühwarnsystem: Risiken, Beschwerden, KPIs tracken
- Stärkere Verzahnung zwischen Vertrieb und operativem Team

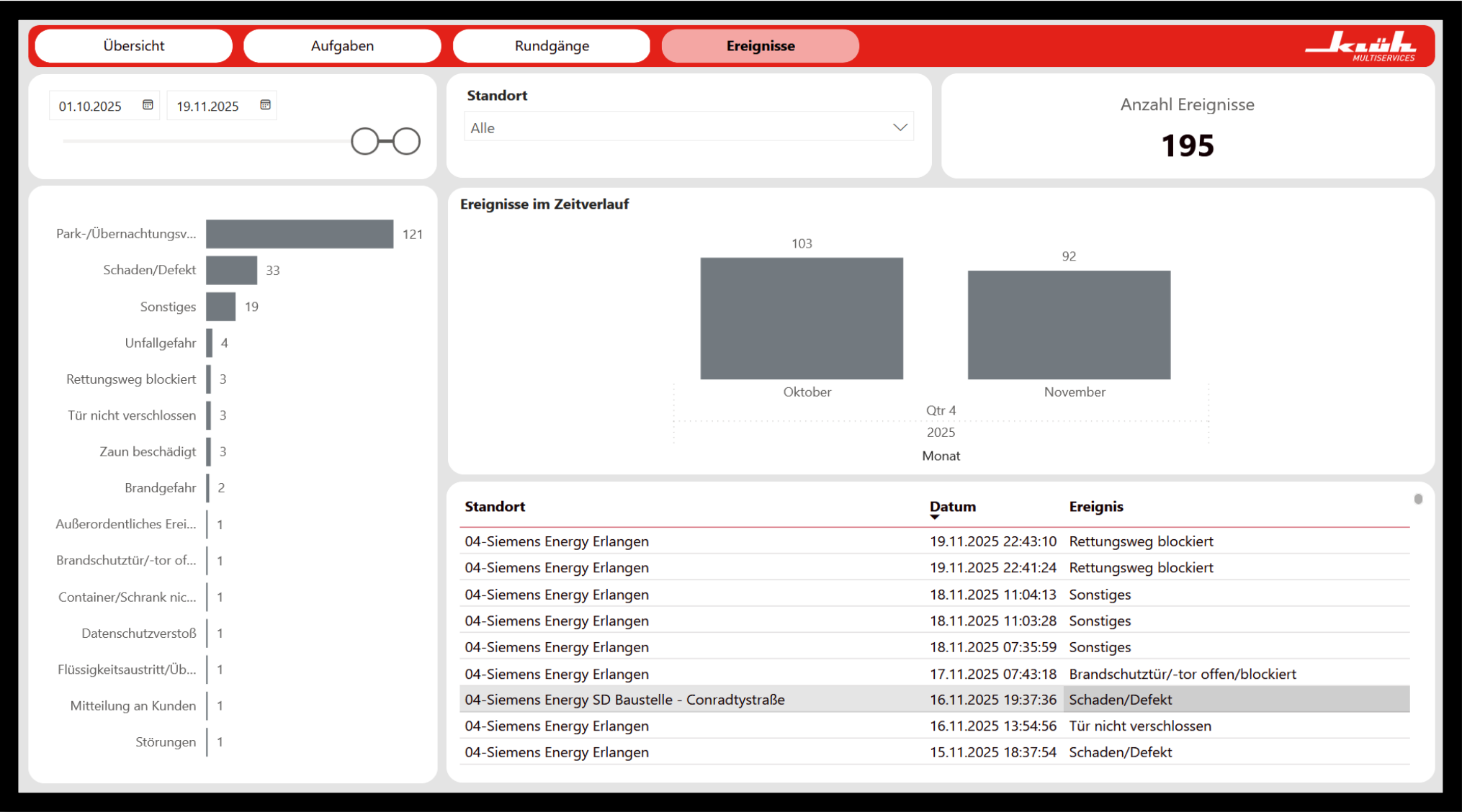
2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security



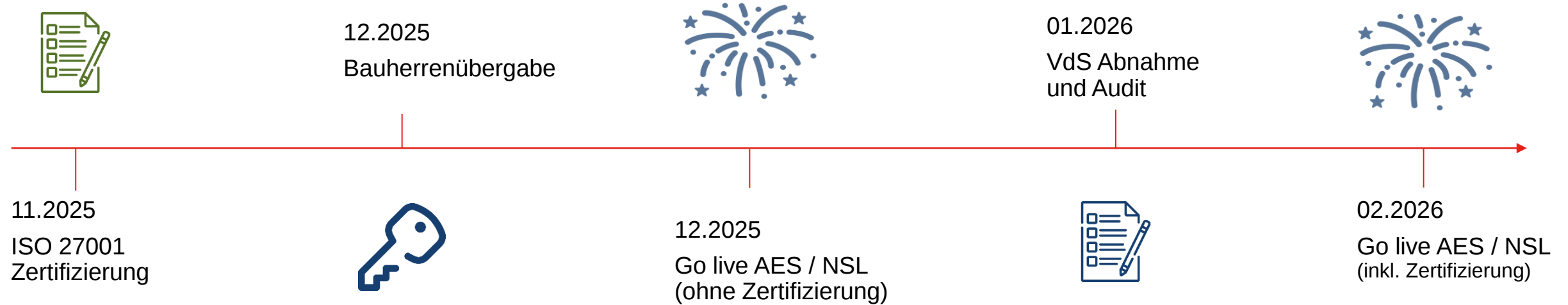
2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

Markttrends 2026



Steigende Nachfrage durch Logistik, KRITIS und Handel



Kunden verlangen nach Effizienz statt reiner Präsenz



Hybridmodelle (Personal + Technik) werden Standard

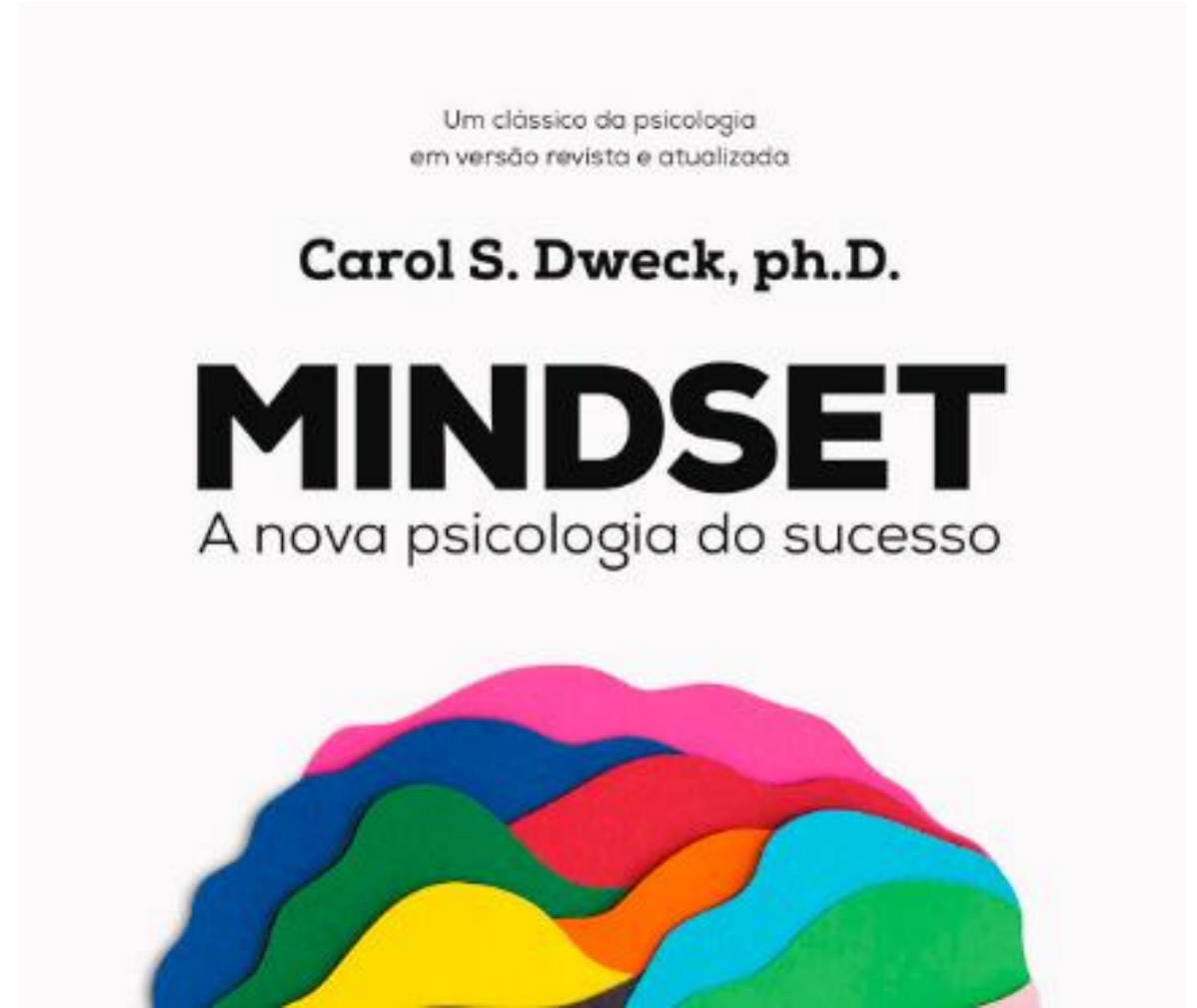


Dokumentation und Transparenz als Verkaufsargument

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

- Mut für Empfehlungen, auch wenn sie ungewohnt sind
- Selbstverständnis: Berater statt Verkäufer
- Chancen aktiv suchen und entwickeln
- Persönliche Verantwortung für Kundenbeziehungen



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

- Fragebögen zu Risiken und Prozessen nutzen
- Analyse der Schwachstellen vor Ort
- Aus mehreren Bausteinen ein Gesamtkonzept entwickeln
- Wirtschaftlichkeit des Sicherheitskonzepts transparent machen



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

„Systemlösung aus Mensch – Technik – Organisation“

- Das KLÜH Security-Betreibermodell ist ein auf **individuelle Kundenbedürfnisse** zugeschnittenes Sicherheitsprodukt
- **Integriert** werden vielfältige **personelle und technische** Dienstleistungen ggf. auch in bereits bestehende Kundensysteme
- **Entlastung** der kundeneigenen Organisation
- **Zukunfts- und Planungssicherheit**

Wir übernehmen ...

- die Konzeption,
- die Investition,
- die Umsetzung der Sicherheits- und Servicestrategien des Kunden
- den Betrieb und die Wartung aller Komponenten.



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

„Mehrwert bei Betreibermodell-Verträgen mit Kunden “

- **Hoher DB I** (zwischen 22 und 39 %)
- **langfristiger Vertrag** (> 5 Jahre Vertragslaufzeit und Verlängerungspotenzial)
- Substitution Personal durch Technik – Entlastung Recruiting
- Erhöhung der Mitarbeiterqualifikationen
- **Qualitätssteigerung** in der Dienstleistungserbringung
- Starke Kundenbindung
- Verringerung der Austauschbarkeit (**Wettbewerbsvorteil**)
- Kostenreduzierungen für den Kunden > 10 % möglich

- **Kostensparnis bei verbesserter Leistungsqualität**
- **Bestandskundensicherung**
- **Neukunden mit langen Vertragslaufzeiten / Kundenbindung**



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security



ECE Hamburg Piloten Waterfront Bremen & Europapassage Hamburg

Bestehender Prozess mit der ECE, derzeit Einbindung des Datenschutzes und interne Prüfung
GM4 – Videoüberwachung

Finalisierung und Umsetzung des POC 1. Quartal 2026



Brenntag SE Standort Duisburg

Sicherheitskonzeption für aktuelle Herausforderungen; Standort Pilot für alle deutschen Standorte
GM4 – Paket S (mit Bedienplatz) + Videoüberwachung, Schranken und Kennzeichenerkennung
Volumen: ca. 200.000 € - 250.000 € p.a.
Abgabe: Dezember 2026



Lufthansa DHL Verwaltungsgebäude Frankfurt

Kontakt mit AP auf der Sicherheitsexpo in Berlin,
GM4 – Paket L , Videoüberwachung, Parkhaus. Zutrittsmanagement
Volumen: 250.000 € p.a.
Konzept- und Angebotsvorbereitung

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Fachbereich Security

Security Talk #1

- Aufbau eines exklusiven Formats zur Positionierung als Innovator im Bereich ganzheitliche Sicherheit und intelligente Leitstelle
- Stärkung der Kunden- und Partnerbeziehungen durch direkten Austausch
- Lead-Generierung und Netzwerkaufbau in den Kern-Regionen (Düsseldorf, Frankfurt, Berlin, München, Hamburg, etc.)



Fragen ???



AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

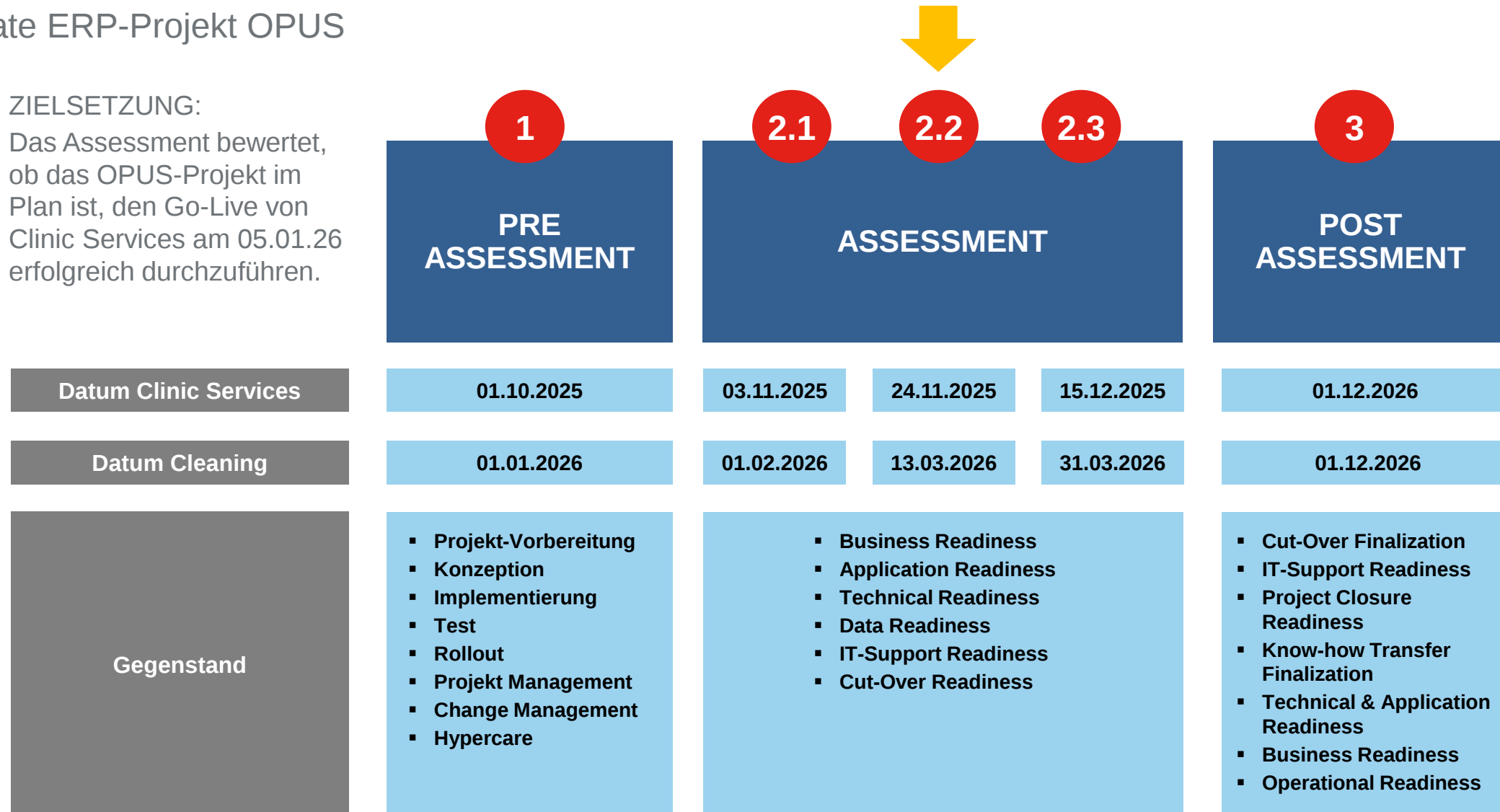
10:00 - 10:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY	SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING
10:45 - 11:15	UPDATE ERP-PROJEKT OPUS	GIACINTO CARDUCCI

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Update ERP-Projekt OPUS

ZIELSETZUNG:

Das Assessment bewertet, ob das OPUS-Projekt im Plan ist, den Go-Live von Clinic Services am 05.01.26 erfolgreich durchzuführen.



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Update ERP-Projekt OPUS

Bewertung

Der Go-Live Clinic ist im Plan, allerdings wurden einige Stories vom ursprünglichen Datum 17.10.25 auf den 28.11.25 oder später verschoben. Eine Fertigstellung bis zum 28.11.25 unter Berücksichtigung der aktuellen Liefergeschwindigkeit ist nicht realistisch. Insbesondere die offenen ELO- und Fibu-Stories sowie die Serrala-Schnittstelle und Bugs sind kritisch.

Empfehlungen

Die Stories, die bis zum geplanten Go-Live am 05.01.26 geliefert werden müssen, sind erneut zu bewerten, ob diese ggf. später geliefert werden können (Scope-Management).

Die Liefergeschwindigkeit von Reply/a4c und Klüh muss deutlich erhöht werden. Über konzertierte Aktionen in Düsseldorf und erforderliche Erhöhung der Kapazität des OPUS-Teams muss entschieden werden (Resource-Management).

Unter Berücksichtigung der Chancen und Risiken kann ein Go-Live erfolgen (s. nächste Seite).

Entscheidung

Der Lenkungsausschuss vom 27.11.2025 entscheidet sich nach Bewertung der Chancen und Risiken sowie nach der Einschätzung des Qualitätsmanagements und der Projektleitung für einen Go-live der Clinic Service GmbH zum 05.01.2026

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Update ERP-Projekt OPUS

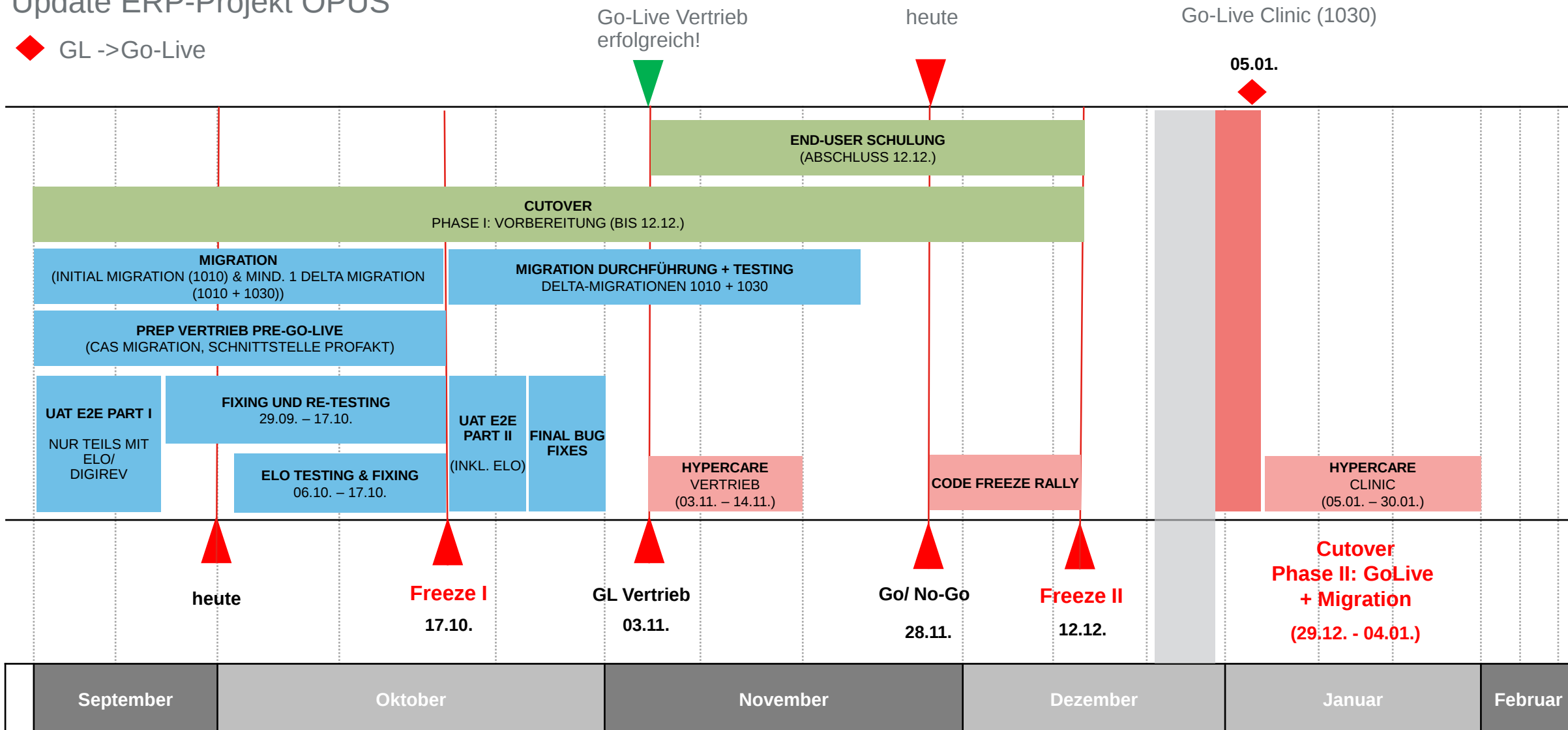
Ein Go-Live kann erfolgen, dabei sind die folgenden Chancen und Risiken zu beachten:

Chancen	Risiken
Die SAP-Systeme mit allen Erweiterungen sind live und Erfahrungen für den nachfolgenden Cleaning-Go-Live können gesammelt werden.	Einige Funktionen stehen nicht wie geplant zur Verfügung, manuelle Workarounds sind erforderlich (Mehrarbeit).
Das Go-Live-Risiko für den nachfolgenden Cleaning-Go-Live wird minimiert (3-monatiger Parallelbetrieb alt/neu).	Funktionen, die nicht zufriedenstellend getestet wurden (z. B. ELO, Serrala, OBUM) funktionieren nicht. Dies kann durch manuelle Workarounds zu Mehrarbeit führen.
Feedback von ca. 350 Benutzern kann berücksichtigt werden und steigert die Akzeptanz bei den weiteren Rollouts.	Stammdaten müssen im größeren Umfang manuell korrigiert oder nachmigriert werden.
Ein wichtiger Projektmeilenstein wird erreicht. Dies ist die Voraussetzung für alle weiteren Go-Live.	Der Monatsabschluss Januar 2026 verzögert sich, da Buchungen manuell korrigiert werden müssen.
Die Betriebsorganisation kann mit dem Clinic-Rollout getestet werden.	Aufgrund von manuellen Korrekturen von Buchungen kann es zu Schwierigkeiten in der Testierung durch den Wirtschaftsprüfer kommen.
	Das Hypercare-Team wird durch eine hohe Anzahl von Bugs / Tickets belastet, was zu Lasten des Cleaning-Rollouts geht.
	Aufgrund der manuellen Workarounds sinkt die Zufriedenheit und Akzeptanz der Benutzer.
	Zusatzkosten durch Umstellung von Prozessen oder Customizing.

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Update ERP-Projekt OPUS

◆ GL ->Go-Live



AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

10:00 - 10:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY	SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING
10:45 - 11:15	UPDATE ERP-PROJEKT OPUS	GIACINTO CARDUCCI
11:15 - 12:00	BUDGET 2026 AUSLAND	FRANK THEOBALD

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Ausland | Top-Projekte Auftragseingang



IFM | 22,7 Mio. AED
350 MA



Burj Khalifa
DUBAI

Cleaning | 5,6 Mio. AED
120 MA



Cleaning | 50,4 Mio. TL
109 MA



Support | 48,0 Mio. TL
102 MA



Cleaning | 34,8 Mio. TL
102 MA



Cleaning | 1,0 Mio. CNY
12 MA



Cleaning | 2,8 Mio. PLN
24 MA



Cleaning | 0,6 Mio. PLN
7 MA



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Ausland | Top-Vertriebsprojekte (in Entscheidung)



IFM | 80,6 Mio. AED



Security & Housekeeping
Services | 20,5 Mio. AED



Security | 38,4 Mio. TL



Cleaning & Security |
54,0 Mio. TL



Cleaning | 26,4 Mio. TL



Shanghai Blue Cross
Brain Hospital

Cleaning | 6,5 Mio. CNY



Cleaning | 2,3 Mio. PLN



Standard Chartered Bank

Cleaning | 1,6 Mio. PLN



2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Ausland | Internationale strategische Projekte 2026



- **NL:** Reduktion von Fremdpersonal (Agency) und einhergehende Steigerung der Profitabilität
- **VAE:** Sektoren-Fokussierung (Kliniken, Energie, Data Center, Produktion und Flughafen) + IFM-Modell
- **VAE:** Fortführung ERP-Einführung und Weiterentwicklung des Technologie-Kontrollcenters
- **PL:** Ausbau der Positionierung im Discount Bereich
- **PL:** Einstieg in Automobil-Sektor: *Brose Sitech* (ab 2026), Reinigung von Produktions- und Montagebereich
- **TR:** Interne Projekte wie ERP-System, CRM, *Ecovadis*, Ticketing- und Tracking-System für Kunden
- **CN/Shanghai:** IFM-Kundenprojekte: *Covestro* R&D Center und *UAES* R&D Building
- **CN/Pujing:** Strategische Marktausrichtung nach Umstrukturierung der Gesellschaftsstruktur
- **CN/Wuhan:** Stärkung der Marktposition im Gesundheitssektor durch neue Technologie-Einführung

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025



Budget 2026 Ausland | Aircraft Services am Airport Schiphol (Amsterdam, Niederlande)

Aktuelle Situation & Themen

- a) Stabile Auftragslage; 5-Jahresvertrag bis 04/2029 mit Ankerkunden *KLM Gruppe (KLM, KLM Cityhopper, Transavia)*; etwa 78% vom Gesamtumsatz
- b) Krankenstand aktuell stabil, jedoch Langzeitkranke (2 Jahre Lohnfortzahlung in den Niederlanden)
- c) Eigene Personalstrukturen müssen mit Zeitarbeitnehmer-Agenturen unterstützt werden

Nächste Schritte & Initiativen

- a) Verstärktes Recruiting zum Aufbau des eigenen Mitarbeiterstammes
- b) Weitere Reduktion des Fremdpersonals für 2026 angestrebt
- c) Ausweitung insbesondere des Service-Angebotes „Deep cleaning“ (Besser disponierbar und somit Reduktion von Unproduktivitäten)

Stabiles Geschäft mit weiterhin guten Prognosen für das internationale Drehkreuz „Schiphol Airport“.

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025



Budget 2026 Ausland | Cleaning, Catering, Security & Arbeitnehmerüberlassung (Türkei, mehrere Standorte)

Aktuelle Situation & Themen

- a) Lohn-Preis-Spirale, weiterhin hohe Inflation und erneute Mindestlohnsteigerungen für 2026 erwartet
- b) Liquidität gesichert durch Ausweitung des Geschäftsbereiches der Arbeitnehmerüberlassung
- c) Wettbewerbs- und Preisdruck - insbesondere Support (AÜ) Kunde *Firat*

Nächste Schritte & Initiativen

- a) Digitalisierung als Wettbewerbsvorteil
- b) Positionierung als internationales deutsches Unternehmen
- c) Weiterhin Wachstum durch Cross-Selling und Etablierung weiterer Serviceangebote bei Bestandskunden

Weiterhin zunehmendes Geschäft. Volumenzuwachs insbesondere durch die Weitergabe von Kostensteigerungen aus Inflation und Mindestlohnsteigerungen.

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025



Budget 2026 Ausland | Infrastrukturelle Dienstleistungen, Schwerpunkt Cleaning (Polen, mehrere Standorte)

Aktuelle Situation & Themen

- a) Discounter-Modell erfolgreich ausgeweitet auf weiteren Kunden (Kaufland) und weitere Standorte und Dienstleistungen
- b) Einstieg in Automotiv Sektor: *Brose Sitech* (Produktions- und Montagebereiche, 2,8 Mio. PLN, 9% DB I, 24 MA)
- c) Rahmenvertrag mit *Kühne & Nagel* (Flexibler Vertrag unterstützt Kundenexpansion, 0,6 Mio. PLN, 10% DB I, 7 MA)
- d) Polen trotz unruhiger geopolitischer Lage (Nähe Ukraine): BIP wächst 2025 um 3,5% und 2026 prognostiziert +3,4%

Nächste Schritte & Initiativen

- a) Bestandskundenausbau (Cross-Selling auch als Managing Agent) und Neukundengewinnung
- b) Technologie Integration, Fortführungsansatz für DigiClean > *Klüh ECO System*
- c) Health Care als zusätzlichen Markt erschließen, bisher keine Referenzen im Portfolio
- d) Nachhaltigkeit (*Ecovadis GOLD*), Employer Branding

Verhaltene Geschäftslage und starker Ergebniseinfluss des langjährigen Hauptkunden Biedronka.

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025



Budget 2026 Ausland | China (3 eigenständige Standorte: Shanghai 100%, Beijing 40% und Wuhan 35% Anteile)

Aktuelle Situation & Themen

- a) Benachteiligung für eigenes Unternehmen und Beteiligungen als „ausländischer Investor“ im Moment nicht erkennbar
- b) Demografischer Wandel (alternde Bevölkerung) führt zu Personalengpässen
- c) Technologie-Einsatz wie IOT und Sensorik überraschenderweise im FM noch verhalten verbreitet
- d) Einkäufertendenz zeigt eine Entwicklung zur Reduzierung von SLA's / Vorjahre hatten mehr Qualitätsanspruch

Nächste Schritte & Initiativen

- a) New Smart Technology und Kooperationen mit Innovationstreibern anstreben
- b) Neue Kunden im Health-Care-Sektor sowie Produktionsindustrien gewinnen
- c) Erneute Vertriebsinitiative bei internationalen Kunden aus den bestehenden Klüh-Netzwerken
- d) Synergien für die drei Geschäftseinheiten in China erarbeiten

Alle Klüh China Gesellschaften sehen einen zunehmend angespannten FM Markt für 2026, die Vorjahre waren qualitätsgetrieben und „Made in Germany“ eine gute Referenz.

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Ausland | Vereinigte Arabische Emirate (Standorte Dubai und Abu Dhabi)



Aktuelle Situation & Themen

- a) Trend zu komplexen IFM-Service-Verträgen
- b) Margenrückgang durch zunehmenden Wettbewerb, unter anderem durch halbstaatliche Unternehmen (e.g. VISA)
- c) Konsolidierung im FM-Anbietermarkt erwartet
- d) Beschleunigung der Automatisierung / Digitalisierung in allen Geschäftsbereichen erreicht ebenso FM-Anbieter

Nächste Schritte & Initiativen

- a) FM-Reifegrad innerhalb der Teams weiter entwickeln (IFM, Energie Management, Betreiberverantwortung, etc.)
- b) Transfer des bestehenden „Bundled-Services“ Portfolios zu Kunden mit IFM-Ansatz
- c) Weitere Technologie-Einführung als Wettbewerbsvorteil ausbauen / ERP, CAFM, FM-Sensorik, *Eco System*
- d) Zugang zum Care Market ermöglichen

Stabile Real Estate und Developer Aussichten versprechen weiteres Wachstum.

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Budget 2026 Ausland | Risiken & Chancen

Steigende Energiepreise sowie steigende Personalkosten (Fachkräftemangel)

→ erfordern in den einzelnen Klüh Ländern unterschiedliche Lösungen

Schwierige geopolitische Situation (Polen, VAE)

 → stabiler Partner in einer geopolitisch heiklen Region

 **Nähe zur Ukraine**
→ Verfügbarkeit Arbeitskräfte

Digitalisierungsdruck als Deal-Breaker in FM-Service-Konzepten

→ Klüh International arbeitet heute mit 15 verschiedenen FM-IT-Anwendungen. Best-Practice-Transfer erneut begonnen.



Kostendruck bei Unternehmen mobilisiert Ausschreibungsmarkt

→ eigenen USP mit Technologien neu definieren und somit weitere Servicefelder erschließen

Stärkere IFM-Konkurrenz im Markt

→ Ausbau der eigenen IFM-Struktur, Cross Selling als Wettbewerbsvorteil, Positionierung als strategischer Geschäftspartner  

David gegen Goliath 

→ organisches Wachstum erfordert höhere Risikobereitschaft

Hohe Inflation (Türkei)

 Weiterhin hohe Inflation, die den Cashflow und damit auch Investitionsmöglichkeiten belastet.
→ Vorhandene Liquidität ermöglicht Zinseinkommen

AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

10:00 - 10:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY	SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING
10:45 - 11:15	UPDATE ERP-PROJEKT OPUS	GIACINTO CARDUCCI
11:15 - 12:00	BUDGET 2026 AUSLAND	FRANK THEOBALD
12:00 - 12:15	KOMMUNIKATIONSPAUSE	

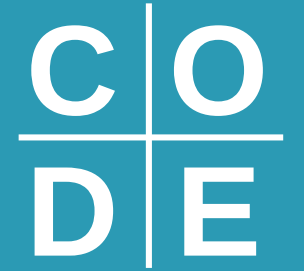
AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

10:00 - 10:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY	SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING
10:45 - 11:15	UPDATE ERP-PROJEKT OPUS	GIACINTO CARDUCCI
11:15 - 12:00	BUDGET 2026 AUSLAND	FRANK THEOBALD
12:00 - 12:15	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
12:15 - 12:45	NEUES AUS IT/CODE	FELIX FIEDLER

Führungskräftemeeting 2025

Einblicke Center of Digital Excellence

04.12.2025 | Felix Fiedler



**GERMAN
INNO
VATION
AWARD '24
WINNER**



KUNDENMAGNET | SHOWROOM EUREF-CAMPUS

- Seit Juni 2025 im EUREF-Campus
- Erweitert um die Bereiche Catering und Security
- Hohe Erfolgsquote nach qualifiziertem Kundenbesuch
- Flyer für „Kundenbesuch“ und „Workshop“
- Buchungsprozess & Kalender in Arbeit



ECO SYSTEM FOR SMART SERVICES

Übersicht unserer produktiven Kunden



* Referenz
(LinkedIn / Besuch)

LEUCHTTURM PROJEKTE



BRITISH AMERICAN TOBACCO



37.000 Tischreinigungen
on-Demand in 2025



Smarte
Büros



Smarte
Raucherräume



Smarte
Teeküchen



Smarte
Besprechungsräume

KATHOLISCHE HOSPITALVEREINIGUNG



800 NFC Tags & Sensoren



Legionellenüberwachung



Bettenaufbereitung
(im Gespräch)

MESSE DÜSSELDORF



8.700 Türöffnungen zu
ungewöhnlichen Zeiten in 2025



Überwachung Notausgänge

KONECRANES

KONECRANES®



ca. 100 ePaper Displays



350 Sensoren | 11 Gebäude



Bewegungsüberwachung



Digital Signage



Flächenmanagement

FLUGHAFEN DÜSSELDORF

Düsseldorf
Airport **DUS**



150 Tablets mit digitalen
Runsheets im Einsatz



Smarte Sanitäranlagen



Smarte Müllstationen

EUREF CAMPUS DÜSSELDORF



1.517 Liter Papier- und Plastikmüll im
Küh Büro für Oktober 2025



Raumqualität



Service Buttons



Temperaturüberwachung
Kantinen



Smarte Müllstationen



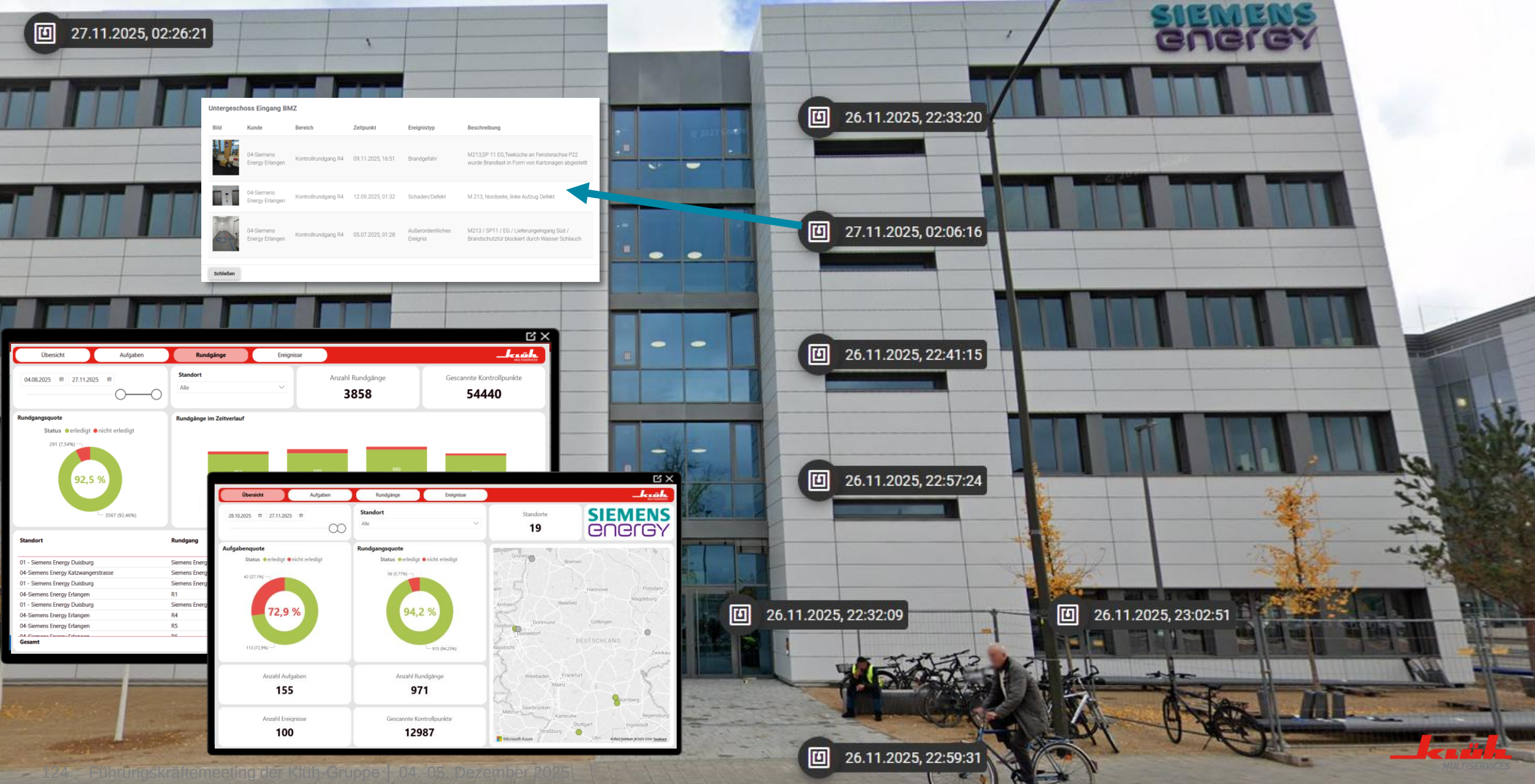


Software as a Service (SaaS)

NEUERUNGEN

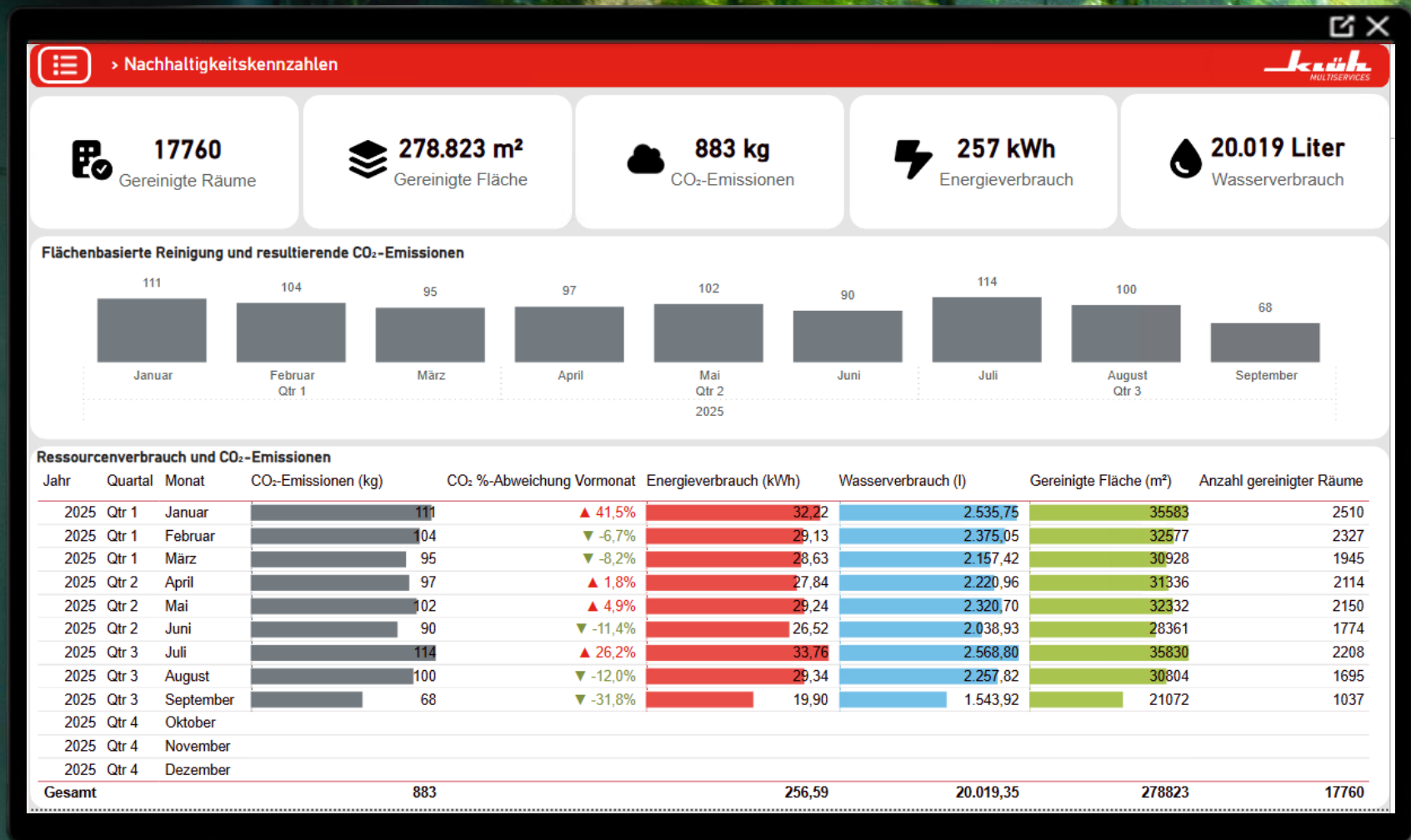


INTEGRATION COREDINATE | DIGITAL TWIN



NACHHALTIGKEITSDASHBOARD

Alles auf einen Blick: CO₂-, Strom- & Wasserverbrauch im DigiClean® Runsheet



EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT



ROBOTIC IM DIGITAL TWIN



Dashboard

- Batteriestand
- Gereinigte QM / Räume
- Wasserverbrauch

Runsheets

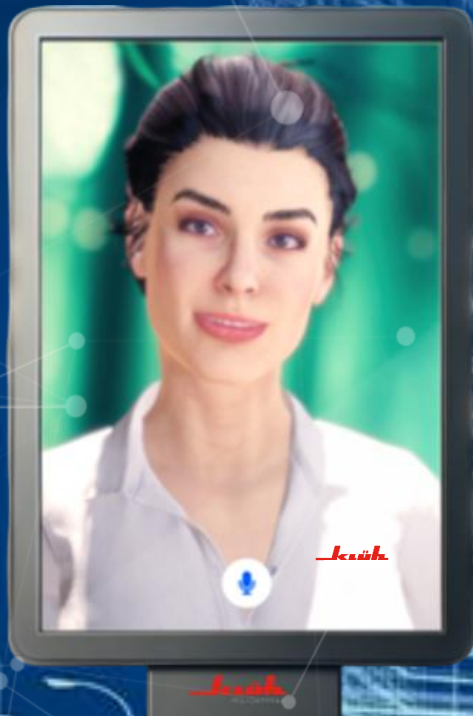
- Autom. Störungsmeldung
- Aktion (Anruf, Ticket etc.)

Digitaler Zwilling

- Standort



Guten Morgen Klüli,
ich bin Dein Gebäude.
Wie kann ich Dir
helfen?



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

10:00 - 10:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY	SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING
10:45 - 11:15	UPDATE ERP-PROJEKT OPUS	GIACINTO CARDUCCI
11:15 - 12:00	BUDGET 2026 AUSLAND	FRANK THEOBALD
12:00 - 12:15	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
12:15 - 12:45	NEUES AUS IT/CODE	FELIX FIEDLER
12:45 - 13:15	ZUSAMMENFASSUNG BUDGET 2026	GIACINTO CARDUCCI

AGENDA - 2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

10:00 - 10:45	BUDGET 2026 FACHBEREICH SECURITY	SVEN HORSTMANN, DR. MARC BIELING
10:45 - 11:15	UPDATE ERP-PROJEKT OPUS	GIACINTO CARDUCCI
11:15 - 12:00	BUDGET 2026 AUSLAND	FRANK THEOBALD
12:00 - 12:15	KOMMUNIKATIONSPAUSE	
12:15 - 12:45	NEUES AUS IT/CODE	FELIX FIEDLER
12:45 - 13:15	ZUSAMMENFASSUNG BUDGET 2026	GIACINTO CARDUCCI
13:15 - 13:30	HERAUSFORDERUNGEN	FRANK THEOBALD

2. TAG | FREITAG, 05. DEZEMBER 2025

Herausforderungen

- Bestandskundenerhalt als oberstes Gebot
- Kompetenzerweiterung in den Niederlassungen in Bezug auf technische und digitale Lösungen
- Unsere technischen Lösungen und Best Practice-Referenzen nutzen
→ Kompetenzen und Wissen im Hause nutzen
- Krankenquote aktiver managen → Mut zur Konsequenz
- Vom reaktiven zum aktiven Vertrieb
- Wir sind im Wandel

Um das derzeitige „Preisgemetzel“ im Wettbewerb zu umgehen, müssen wir konsequent und stärker Lösungen mit unseren Bestands- und Neukunden erarbeiten und entwickeln → Operative und Vertrieb gemeinsam



VIELEN DANK FÜR DEN GEMEINSAMEN AUSTAUSCH

Freitag, 05. Dezember 2025