

Hier ist Zukunft

Böblingen/Berlin: Die Intesia Group Holding GmbH bewirtschaftet als der Facility-Management-Spezialist über 1000 Immobilienstandorte

Kurze Wege für schlaue Gebäude

Erneut zieht Intesia einen dicken Fisch an Land. Jetzt ist auch Carrefour an Bord. Mit 500 Standorten reiht sich das zweitgrößte Einzelhandelsunternehmen Europas in eine beeindruckende Referenz-Liste ein. Erneut wächst der Facility-Management-Spezialist mit Stammsitz in Böblingen. Geschäftsführer Claus Vogt richtet mit dem Familienunternehmen den Blick nach vorn - und bleibt im wahrsten Sinne des Wortes auch immer abseits des Kerngeschäfts um die Gebäudewirtschaft am Ball.

Ein fußballverrückter, bei dem das Herz am rechten Fleck sitzt. So beschreiben Freunde und Bekannte Claus Vogt (Bild: z), der mit dem Verein „FC PlayFair!“ an den großen Rädern der Fußballwelt dreht und jetzt auch mit der neuen App „UFFL“ den Fans eine breite Plattform bietet (siehe weitere Artikel auf dieser Seite). Nicht die Spur weniger Leidenschaft ist notwendig, um mit der Intesia Group Holding GmbH die Geschäfte anzukurbeln und sich gegen die Großen der Szene durchzusetzen.

Und das gelingt: Wenn ein Gigant wie Apple seine Stores und Häuser in die Hand der Böblingener gibt, dazu McFit, Rewe, Billa, Pull & Bear, Saturn und Bershka, dann sind das nur wenige große Namen in einer langen Liste. Der Intesia-Umsatz hat die 40-Millionen-Euro-Marke längst geknackt. Von Deutschland bis Italien und von Frankreich bis in die Slowakei erstreckt sich das Netz über neun europäische Länder.

Mit seinen 50 Angestellten betreut das Unternehmen 1000 Standorte, 1250 ausgewählte Dienstleister, mehr als 4000 Handwerker und eine Gewerbefläche von 6,2 Millionen Quadratkilometern. Eine andere Zahl ist fast noch beeindruckender: Pro Jahr fallen 15 Millionen Immobilienbewegungen an.

Besser, billiger, internationaler

Ein Haufen Holz wird da auf kleinem Dienstweg bewegt. So in etwa lautet das Credo. Um sich gegen Mitbewerber durchzusetzen, „müssen wir besser, billiger und internationaler sein und technisch bessere Lösungen anbieten“, sagt Claus Vogt. Und über allem steht dabei das Thema Transparenz. Das bedeutet: Der Kunde bekommt haargenau aufgeschlüsselt, wofür er sein Geld ausgibt, wenn es um Gebäudebewirtschaftung geht. Dabei dreht es sich zum Beispiel nicht nur um die Frage, wie viele Quadratmeter Boden zu beackern sind, sondern mit welchem Material, welcher Chemie und welcher Maschine, wie viele Abfälle entstehen und wie sich diese zusammensetzen. Diese Informationen helfen, Kosten zu minimieren und Arbeitsansätze zu planen.

Um die Aufträge schneller abzuwickeln, arbeitet Intesia unabhängig und international mit seinem Handwerkerpool zusammen und kann somit

schneller reagieren. „Der Kunde muss dann nicht ewig auf seinen neuen Rauchmelder oder auf ein Ersatzteil warten“, sagt Claus Vogt. Vor dem Auftrag steht die Analyse und die Risikobewertung, hinterher die Qualitätsprüfung. Und im elektronischen System ist hinterlegt, wann der nächste Kundendienst ansteht. Der Dienstleister wird dann automatisch auf den Weg geschickt.

Ein Foto genügt

So arbeitet Intesia heute schon - und die Zukunft wird noch interessanter: „Wir entwickeln derzeit eine App, die alles noch einfacher macht“, verrät Claus Vogt. Und so funktioniert das: Geht im Lagerraum irgendwo in Südfankreich eine Lampe kaputt, dann reicht es, den Schaden zu fotografieren. Die Software ordnet das Foto dem Gewerk Elektrotechnik zu und gibt den Reparaturauftrag an den entsprechenden Techniker vor Ort raus. Dieser setzt sich mit dem Kunden in Verbindung, fährt mit dem Ersatzteil an und bringt die Sache in Ordnung. Claus Vogt: „Das spart Geld für den doppelten Anfahrtsweg und vor allem wertvolle Zeit. Jeder weiß, wie schwierig es ist, auf die Schnelle Handwerker zu bekommen. Wir dagegen bauen uns einen kleinen Pool auf und versorgen die Handwerker mit Aufträgen, die wir gesammelt haben.“ Auf diese Weise entwickelt Intesia je nach Anforderung des Kunden maßgeschneiderte Lösungen für Facility-Management-Prozesse in den Themenbereichen Energie, Technik sowie Services. Die Kunden kommunizieren in den unterschiedlichen Ländern mit den Intesia Mitarbeitern in zwölf verschiedenen Sprachen.

Jürgen Wegner

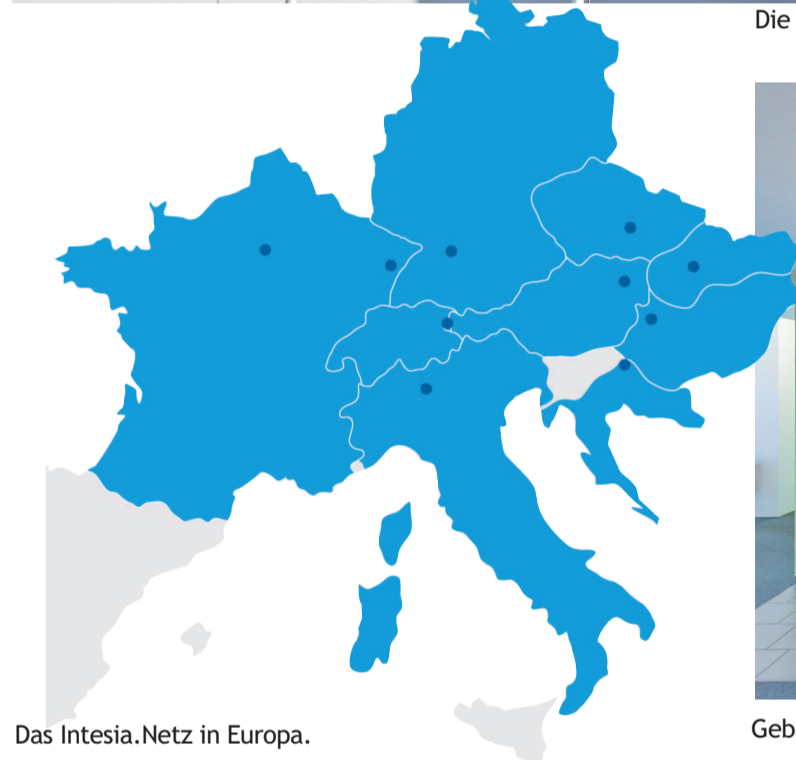
Mehr im Netz

Mehr zu Intesia gibt es auf www.intesia.com Unter fcplayfair.org und in den sozialen Medien Facebook und Instagram gibt es weitere Informationen zu Verein, Kontakt, Geschichte, Struktur, Satzung und Ziele. Hier geht es auch zum Unesco-Antrag. Die App UFFL kann man kostenlos im Play- oder App-Store runterladen



Die Firmenzentrale auf der Hulb in Böblingen.

Bilder: z



Das Intesia-Netz in Europa.



Gebäudebewirtschaftung auf höchstem Niveau.

Der „FC PlayFair!“ erreicht von der Intesia-Zentrale aus die Stadien der Nation

Die Seele des Fußballs

In vierter Generation VfB-Fan: Intesia-Geschäftsführer Claus Vogt lebt und liebt den Fußball. Das wiederum so sehr, dass er das Spielfeld nicht den Großkopferten überlassen möchte. Mit dem Verein „FC PlayFair!“ und einer breiten Analyse hat er den Profizirkus schon aufgemischt. Und vielleicht wird die Fußball-Fankultur wegen der PlayFair-Initiative sogar immaterielles Unesco-Weltkulturerbe.

Es ging ein Beben durch die Fußballwelt. 17 330 Fans haben bei der „Situationsanalyse Profi-Fußball 2017“ mitgemacht. Die Ergebnisse: Jeder Zweite wollte sich früher oder später vom Fußball abwenden, wenn dieser nicht doch noch die Kurve bekommt. Satte 86,9 Prozent sagten, dass es sowieso nur noch ums Geld geht. Damit stand Schwarz auf Weiß, was Claus Vogt und seine Mitstreiter schon länger befürchteten: König Fußball hat nicht mehr alle Zacken in der Krone. Es geht nicht nur ums schöne Spiel, es geht um viel mehr.

Jetzt kann man schimpfen und bruddeln - oder in die Offensive gehen. Genau das tut der Verein, der im Januar 2017 entstanden war, weil der Waldenbucher joggen ging. Selbst in

Laufschuhen bekam Claus Vogt den Kopf nicht frei. Dieses „Warum?“ verklebte die Synapsen. Warum nur musste der VfB Stuttgart jetzt auch montags ran? Warum beim Auswärtsspiel in Bremen? Für die Roten stand die Zukunft auf dem Spiel, aber in die heiße Phase des Bundesliga-Absstiegskampfs ging es ohne Fan-Support. Den erneuten Tabu-Bruch quittierten die Anhänger mit einem Boykott. Der VfB verlor 2:6. Spieltage werden zerstört, Claus Vogt klagt an: „Montags kann ich mit meinem Sohn nicht ins Stadion. Am nächsten Tag ist Schule.“ Der Rubel rollt, der Ball bleibt auf der Strecke. Die Gelder werden verteilt und die Großen werden immer größer, weshalb Claus Vogts Filius wieder ins Spiel kommt: „Seitdem er sich für Fußball interessiert, wird immer nur Bayern München Meister.“

Kontakt zur Basis

Der Fußball droht, Bodenkontakt und seine breite Basis zu verlieren. Claus Vogt fand Mitstreiter, um einen schlagkräftigen Verein auf die Beine zu stellen. Der „FC PlayFair!“ Verein für Integrität im Profifußball“ war geboren. Richter, Rechtsanwälte und Geschäftsleute stellten ihn auf breite Beine und knüpften ein Netz, damit kein Fan mehr verloren geht.

Bald gelingt der erste Streich, und der hat es in sich: Der junge Verein legt mit dem „Kicker“ eine wissenschaftliche Arbeit auf den Tisch, die dem Profizirkus kein gutes Zeugnis ausstellt.

Mehr als drei Viertel der Befragten haben den Eindruck, dass den Funktoren Geld wichtiger ist als der Fußball an sich. Acht von zehn Fans fürchten, dass der Profifußball sich immer weiter von der Basis entfernt. Das Kicker-Sportmagazin verbreitet die Arbeit unter dem Titel „So geht's nicht weiter“. Die Bombe schlägt ein. Die Welt berichtet von den „Ultras in Maßanzügen“. Der Nachrichtensender NTV titelt „Studie: Fußball-Kommerz wird unerträglich“. Zeit-Online zitiert: „Der Fußball macht sich selbst kaputt.“ Spiegel-Online schreibt „Geld tötet Fußball“ über den Beitrag. Ein Sturm fegt durch die Fan-Republik und die Deutsche Fußball-Liga kriegt rote Ohren. Claus Vogt wird vom WDR für „Hart aber fair“ ein- und wieder eingeladen. Es ist ein heißes Eisen - und sicher nicht das letzte, das der „FC PlayFair!“ anpackt.

Jürgen Wegner

„UFFL“ bringt die Menschen an den virtuellen Stammtisch

Die App von Fans für Fans

Pünktlich zur Fußball-WM hatte der „FC PlayFair!“ eine App auf den Markt geworfen, bei der Fußballfans auf Augenhöhe diskutieren können - und zwar über die Themen, die sie wirklich interessieren. Dieser Ball kam schnell ins Rollen.

Heiße Eisen während der Fußball-Weltmeisterschaft wie die Aufstellung und das Aus der deutschen Nationalmannschaft, das Megathema „50 plus 1“ oder die immer gem diskutierten Anstoßzeiten, der Lieblingsclub in der Kreisliga und die Helden aus der Champions League: Es gibt Gesprächsstoff ohne Ende. Das Problem: Die Zeiten der Stammtische sind vorbei. In den sozialen Medien kocht vielleicht einmal ein Thema hoch, doch schnell drifft es ab, wird weingespielt oder ins Aus gespielt.

Lange fehlte eine Kommunikationsplattform, die Fußballfans wenigstens an einen virtuellen Tisch bringt. Die Idee schließt

die neue App von Fans und für Fans. „UFFL“ heißt das Kind, das Projektleiter Marcel Proß in den Räumen von Intesia konzipierte. „FC PlayFair!“-Mitglied Philip Feil hat es mit seiner Firma „Feil, Feil und Feil“ umgesetzt und auf den Markt gebracht. Und nach wenigen Tagen lagen die Downloadzahlen bereits im vierstelligen Bereich.

Das Prinzip ist so einfach wie genial: Der Fan wählt sich seine Lieblingsteams und bleibt dann auch im Urlaub oder auf Geschäftsreise am Ball, wenn der GSV Maichingen über den Wiederaufstieg diskutiert, oder der VfB Stuttgart seine Neuzugänge diskutiert. Themen können gezielt gesucht und vorgeschlagen werden, der Webmaster öffnet neue Kanäle. Besonders beliebte Beiträge werden prominenter platziert - und die App-Mitglieder können selbst ihren Status verbessern und zu Kapitänen und damit zu Spielgestaltern werden.

„UFFL“ heißt „United Football Fan League“. Schon der

Name lässt ahnen:

„Wir denken international“, sagt Claus Vogt und hat mindestens den Fußball in den europäischen Nachbarländern im Kopf. Und nicht nur das. Die App soll es künftig auch mehrsprachig geben und mit Übersetzungshilfen, damit die Anhänger von Real Madrid oder Liverpool über die Grenzen hinweg zusammenfinden. Auch Tennis, Basketball, Eishockey und Motorsport haben Fangemeinden, die einiges zu besprechen haben - der Blick ist also auch hier streng nach vorne gerichtet.

Jürgen Wegner



„FC PlayFair!“-Vorstand Claus Vogt im Besprechungszimmer in der Otto-Liethal-Straße 24.



Immer auf Ballhöhe: Projektleiter Marcel Proß und die App „UFFL“