

Firmennachrichten

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Fachzeitschrift Heim**

Band (Jahr): **66 (1995)**

Heft 11

PDF erstellt am: **10.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

ISS Hasco AG

ISS-Ein dreieinhalb-facher Umsatzmilliardär im Reinigungswesen

Anlässlich ihres Umzuges von Oberentfelden nach Zürich-Grattbrugg und ihres gleichzeitig stattfindenden einjährigen Fusionsjubiläums informierte die schweizerische Firmenleitung der ISS Hasco über ihre Ziele und Zahlen.

ISS International Service System präsentiert sich als rasch expandierendes multifunktionales Unternehmen. Die weltweite Nummer 1 von Reinigungs- und Ergänzungsdienstleistungen ist als Publikums-gesellschaft mit 135 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in über 30 Ländern tätig. Die Konzernspitze in Kopenhagen coacht mit vier Konzerndepartementen die Länderaktivitäten in Skandinavien, Europa, Amerika und Asien. Der Umsatz betrug 1994 konzernweit 3,5 Mia. Franken, der Betriebsgewinn 159 Mio. Franken, der Gewinn nach Steuern 72 Mio. Franken.

ISS Hasco. Die Nr. 1 in der Schweiz

1994 erfolgte die Allianz zwischen der Hasco (gegr. 1955) und der ISS Schweiz (gegr. 1967). **Umsatzentwicklung:** 1992 setzten die noch getrennten operierenden Unternehmen insgesamt 75,5 Mio. Franken um. 1993 82,8 Mio. 1994 96,1 Mio. Dieses Jahr wird mit 102,2 Mio. Franken die Hundertmillionengrenze überschritten. Für 1996 wird ein Umsatzzuwachs von rund 10 Prozent auf 112 Mio. Franken erwartet. Das Unternehmen zählt dieses Jahr 3600 Teil- und Vollzeitmitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Grosse Wachstumschancen

Der schweizerische Reinigungsmarkt verfügt mit 2,3 Milliarden Franken über ein begehrtes Volumen. Vorläufig werden erst 575 Mio. Franken (25 Prozent des Gesamtmarktes) an externe Reinigungsunternehmen vergeben, ge-

genüber 65 Prozent im Ausland. Wen wundert, dass sich ISS Hasco noch enorme Wachstumschancen ausrechnet. Zusätzlich beinhalten die in den Betrieben schlummern-den 1,725 Milliarden Ausgabefranken ein Einsparpotential von mindestens 250 Mio., gemessen an der mit 15 bis 20 Prozent höheren Produktivität der ISS Hasco. Ein beneidenswertes Verkaufsargument!

Die ISS Hasco-Dienstleistungen im Überblick

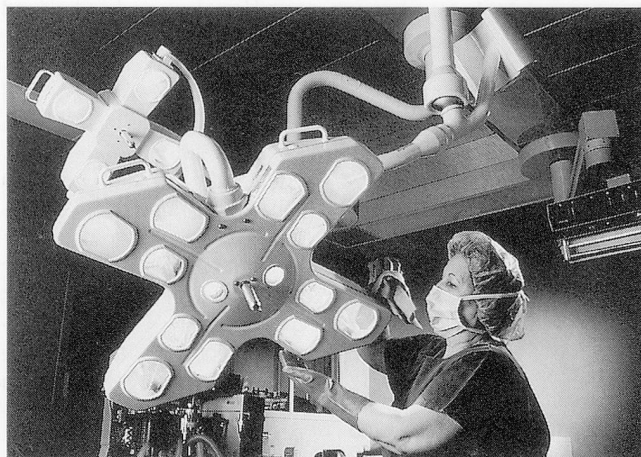
Die Aktivitäten sind in fünf strategische Divisionen zusammengefasst:

1. Im **DOC Daily Office Cleaning** (35 Prozent) vereinen sich alle Aktivitäten der Gebäudereinigung: Verwaltungen, Industriebetriebe, Versicherungen, Banken, Schulen und Supermärkte. Dazu: Gebäude- und Anlageunterhalts- sowie Spezialarbeiten.
2. Im **Hospital Service** (49 Prozent) sind die Aktivitäten für Akutspitäler, Kliniken, Rehabilitationszentren, Alters- und Pflegeheim-integriert.
3. In den **Airport Services** (11 Prozent) konzentrieren sich alle Dienstleistungen für Flughafenanlagen, Flugzeuge, Bahnhöfe, Züge, Fuhrparks und Transportanlagen.
4. Im Bereich der **Food Hygiene Services** (5 Prozent) sind Betriebe der verarbeitenden Lebensmittel-industrie, Catering-Betriebe, Restaurants und Grossküchen beheimatet.
5. In den **Key Account Services** sind divisionsübergreifende Aktivitäten integriert.

ISS Hasco blickt klar in die Zukunft

Ein Beispiel für das rechtzeitige Erkennen von sich verändernden Kundenbedürfnissen ist das **Facility Management** – ein neues, zukunftsträchtiges Dienstleistungskonzept, das der Konzern gern als umfassenden «Dienstleistungs-Hotelservice für Unternehmen» bezeichnet.

Weil nationale und interna-



Spitalreinigung

tionale Firmen die Anzahl der Zulieferer und Dienstleistungs-partner drastisch reduzieren, werden zunehmend globale Agreements auf Konzernebene realisiert. Das betriebliche Reinigungswesen wird integrierter Teil des umfassenden Facility Managements.

Gut trainierte und motivierte Mitarbeiter

Neben einer international gut integrierten Forschung von zukunftsweisendem Nutzen im technischen und arbeits-physiologischen Bereich werden Mitarbeiter systematisch durch konzern-eigene Schulungs- und Weiterbildungs-programme gefördert. Eine flache Managementhierarchie und unkomplizierte Kommunikationsstrukturen halten das Unternehmen innovativ, schlank und beweglich.

Rede Romano Spadaro

Sehr geehrte Damen und Herren

In Folge auf die letztjährige gelungene Fusion von Hasco und ISS hat sich ein Umzug unseres Managements von Oberentfelden nach Opfikon-Grattbrugg aufgedrängt. All business is local. Grösstmögliche Kundennähe ist wichtig. Im Wirtschaftsraum Zürich ruht noch ein grosses Potential. Unsere starke Position ist zum einen dem Know-how eines in 32 Ländern tätigen Unternehmens mit 135 000 Mitarbeitern und eines Umsatzes von gegen 3,5 Mia. Franken zu verdanken. Zum anderen der starken regionalen Veran-

kerung der ISS Hasco, die mit 11 kundennahen Stützpunkten unsere 5 beweglichen Divisionen gut unterstützt. Mit der Hasco sind wir seit 1955, mit ISS seit 1967 in der Schweiz.

Zur multifunktionalen Marktnähe von ISS Hasco

Wir sind ein multifunktionales Unternehmen, das 1901 in Kopenhagen gegründet wurde. Auf jedem Kontinent und in jedem Land begegnen wir völlig unterschiedlichen Situationen und Möglichkeiten. Überall basiert der Erfolg auf einer möglichst engen Tuchfühlung zum Markt. Möglichkeiten erkennen wir rasch. Chancen werden unbürokratisch wahrgenommen. Rezepte vor Ort entwickelt und in die Tat umgesetzt. Die Welt ist voller Chancen, die nur darauf warten, genutzt zu werden. Auch in der Schweiz. Als Reinigungsunternehmen dürfen wir unsere Produktivität täglich neu beweisen. Das hält fit. Und das schafft eine auf harter Arbeit beruhende Glaubwürdigkeit und Akzeptanz beim Kunden. Auch beim Anbieten von neuen Dienstleistungen. Ein Beispiel für das Eingehen auf sich wandelnde Kundenbedürfnisse ist das **Facility Management**, welches ein neuer Schwerpunkt unserer Dienstleistungen sein wird. Dabei sind in einem umfassenderen Liegenschaften-Management unter anderem moderne administrative und finanzielle Dienstleistungen mit eingeschlossen. Herr Isler wird näher auf dieses Thema eingehen.

Zur strategischen Ausrichtung unserer Dienstleistungen

Alle operativen Aktivitäten sind in fünf strategische Divisionen geteilt:

1. Mit **DOC Daily Office Cleaning** bezeichnen wir die Gebäudereinigung. Hier erarbeiten wir **35 Prozent** unseres Umsatzes in Verwaltungen, Industriebetrieben, Versicherungen, Banken, Schulen und Supermärkten. Mit dabei sind Gebäude- und Anlageunterhalts- sowie Spezialarbeiten.
2. Im **Hospital Service** sind Akutspitäler, Kliniken, Rehabilitationszentren, Alters- und Pflegeheime zusammengefasst. Wir erarbeiten im Gesundheitswesen **49 Prozent** unseres Umsatzes.
3. In den **Airport Services** konzentrieren sich alle Dienstleistungen für Flughafen-Anlagen, Flugzeuge, Bahnhöfe, Züge, Fuhrparks und Transportanlagen. Sie stehen für **11 Umsatzprozente** gerade.
4. Im noch kleinen, aber rasch wachsenden Bereich der **Food Hygiene Services**, werden **5 Umsatzprozente** erwirtschaftet. Von Produktionsbetrieben der verarbeitenden Lebensmittelindustrie über Catering-Betriebe, Restaurants bis hin zu Grossküchen.
5. In den **Key Account Services** werden neu die divisionsübergreifenden Aktivitäten von Grosskunden betreut.

Zu unseren Umsatz- und Mitarbeiterzahlen

1992 setzten ISS und Hasco zusammen **75,5 Mio.** Franken um. 1993 **82,8 Mio.** 1994 **96,1 Mio.** Dieses Jahr werden wir mit **102,2 Mio.** die Hundertmillionengrenze überschreiten. Durchschnittlich stieg unser Umsatz seit 1992 jährlich um 10 Prozent. Mit einer Zunahme von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr fiel unser Wachstum von 1994 besonders ins Gewicht. Für 1996 prognostizieren wir ei-

nen Umsatzzuwachs von rund **10 Prozent** auf **112 Mio.** Franken. Unser Mitarbeiterstab wuchs von **2749 Teil- und Vollzeitmitarbeitern** im Jahre 1992 auf **2955** im Jahre 1993. Ende 1994 zählten wir **3500** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dieses Jahr rund 3600. Im Jahresdurchschnitt sind wir personell um etwa 9,5 Prozent gewachsen. Der Umsatzsprung von 1994 brachte eine personelle Zunahme von etwa **18 Prozent**, wovon zuerst viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingearbeitet und durch intensive Schulung mit unseren Produktivitätsstandards vertraut gemacht wurden. Die diesjährige (im Verhältnis zum Umsatzwachstum) geringere Zunahme unserer Gesamtmitarbeiterzahl zeigt, dass im bereits vorhandenen Mitarbeiterpotential noch Leistungsreserven stecken. Für die nächsten Wachstumsschritte sind wir finanziell und personell gut gerüstet.

Rede René Isler

Sehr geehrte Damen und Herren

Wie Herr Spadaro schon erwähnte, werde ich Ihnen unsere Marktsituation, allgemeine Tendenzen, neue Dienstleistungen und Teile unserer internen Motivationsmethoden kurz vorstellen.

Eine kurze Übersicht über das Marktpotential

Das gesamte Volumen des schweizerischen Reinigungsmarktes ist stolze **2,3 Milliarden** Franken schwer. Etwa **575 Millionen** davon, also **25 Prozent**, werden von über **1250** Reinigungsunternehmen erwirtschaftet, wovon die meisten sehr klein sind. In der Schweiz werden **75 Prozent** des Betriebsreinigungsvolumens noch von den Betrieben getragen, gegenüber etwa **35 %** in anderen Staaten. Die noch in den Betrieben verbleibenden **1,725 Milliarden** verbergen ein Einsparpotential von mindestens **250 Millionen** Franken, gemessen an unserer mit 15 bis 20 Prozent höheren Produktivität gegenüber Firmen mit integriertem Reinigungswesen.

Zu den allgemeinen Tendenzen

Immer mehr Firmen besinnen sich auf ihr wirkliches Kerngeschäft. Firmenuntypische Dienstleistungen werden zunehmend ausgegliedert – das heisst, sie werden bei externen Profis mit besserem Service und zum günstigeren Preis eingekauft.

Wir von ISS Hasco können unsere Dienstleistungen auf hohem Niveau 15 bis 20 Prozent günstiger anbieten, als wenn diese von den Unternehmen selbst ausgeführt würden. Ganz klar, dass dieses Sparpotential beim allgemeinen Kostendruck im privaten und öffentlichen Bereich genutzt wird. Durch das Outsourcing nicht firmentypischer Leistungen erreichen Unternehmen dadurch Effizienzgewinne und Einsparungen. Eine verbesserte Liquidität ist immer gut.

Zur Globalisierung und zum zukünftigen Facility Management

Nationale und internationale Firmen reduzieren die Anzahl Zulieferer und Dienstleistungspartner. Globale Agreements werden zunehmend angestrebt und realisiert. Das betriebliche Reinigungswesen wird mit der Zeit auch den Status einer eigenständigen Dienstleistung verlieren, um ein integrierter Bestandteil des umfassenden Facility Managements zu werden.

Erlauben Sie mir, dass ich diese Dienstleistung am besten mit einem à-la-carte-Hotelservice für Unternehmen vergleiche. Spinnen wir diese Analogie weiter. Warum sollte ein höchst erfolgreicher Ingenieur, der im Hotel Konferenzen abhält und auf seinem Zimmer Pläne in den Laptop eingibt, ein ebenso begabter und erfolgreicher Hotelier, Parkplatzwärter, Hotelkoch, Caterer, Installateur, Postbote, Abfallentsorger, Heizkostenmanager oder Kellner sein? Dasselbe gilt auch für Unternehmen!

Die Globalisierung von Dienstleistungen und Verbindungen führt zu einer neuen Qualität der Dienstleistungen

und Kundenkontakte. Der Produktionsbetrieb eines international ausgerichteten Foodunternehmens in Liestal erfordert zum Beispiel denselben Qualitätsstandard wie sein Pendant in Colombo. Unser Kunde erwartet von uns an diesen unterschiedlichen Standorten dieselbe Unternehmenskultur, dieselbe Sicherheit und dieselbe Produktivität. Das verlangt von uns eine grosse Flexibilität in der Betreuung. Wir verfügen auf jeder Ebene über ebenbürtige und kompetente Ansprechpartner für den Kontakt zum Kunden. Alle Synergiemöglichkeiten werden möglichst intelligent genutzt, damit stets ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis gewährleistet ist. Wir handeln lokal, denken jedoch international.

Verkauf unserer Dienstleistungen

Der Motor unserer Wettbewerbsfähigkeit ist die permanente Bereitschaft aller Mitarbeiter zu hoher Produktivität und Innovation. Unsere Forschung ist international vernetzt. Sie kommt allen Konzernteilen zugute. Unsere Kunden sollen erfahren, wo und wann sie wieviel Geld einsparen können. Die Vorteile unserer Dienstleistungen müssen klar kommuniziert werden. Die Kunden sind die Dirigenten. Wir arbeiten gerne an den Partituren mit.

Neue Kundenkontakte werden zum grössten Teil durch gezielte Aktivitäten unserer Verkäufer geschaffen. Wir werden vermehrt die Charakteristiken und Vorzüge der verschiedenen Dienstleistungskombinationen transparent machen. Von Firma zu Firma sieht die ideale Kombination anders aus. Sie richtet sich nach den Bedürfnissen und Zukunftsplänen eines jeden einzelnen Unternehmens. Von uns wird im Verkauf ein scharfes Auge für die (meist noch eher verborgenen) innerbetrieblichen Abläufe verlangt. Und ein sicheres betriebswirtschaftliches Gespür für das Machbare.

Deshalb ist für uns eine systematische und fundierte

Ausbildung und Förderung unserer Mitarbeiter von zentraler Bedeutung, denn...

Ohne richtige Motivation geht nichts

Unsere Philosophie beruht auf aktiver Beteiligung und aktivem Engagement. Wir betreiben systematisch eine permanente Schulung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Mitgliedern des Managements. Dazu verfügen wir über ein international erfolgreiches Ausbildungskonzept: Unser ISS 5-Star-System. Wir verzichten auf jede überflüssige Hierarchie. Jede Managementfunktion, unsere inbegriffen, wird regelmässig auf ihre Zweckmässigkeit überprüft. Konstruktive Kritik, Impulse und Anregungen von

seiten unserer Mitarbeiter sind stets willkommen. Wir kennen praktisch keine isolierten Funktionen ohne Aufstiegschancen.

Wir halten Wandel für gesund und positiv. Von Zeit zu Zeit müssen Sichtweisen geändert werden, weil die Gesellschaft sich in ständiger Bewegung befindet. Wie Sie sehen, sind wir alle bestens motiviert, uns den Herausforderungen zu stellen! Damit wären wir auch schon am Schluss unserer Vorträge. Wir beantworten jetzt gerne Ihre Fragen.

ISS Holding AG
Talackerstrasse 5
Postfach 1733
8065 Zürich/Glattbrugg

Schnurloses Kommunikationssystem CTS 900

Modernes Spital-Kommunikationssystem im Taschenformat

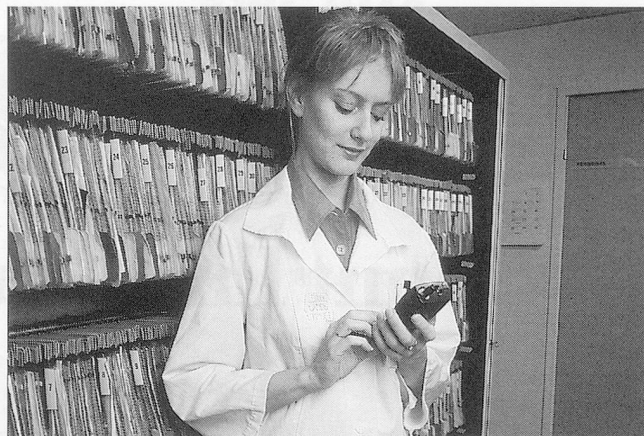
Vom Betriebselektriker bis zur Notfallärztin, vom Nachtwächter bis zur Stationspflegerin, sie alle sind in Bewegung, müssen da und dort sein. Um sich trotzdem auf die eigentliche Arbeit konzentrieren zu können, sind sie auf eine gute und schnelle Verbindung angewiesen. Der Taschenkommunikator CTS 900 von Ascom lässt kaum Wünsche an Einsatzmöglichkeiten offen: Schnurlos telefonieren, Personen suchen und alarmieren sowie Notsignale senden sind seine Hauptanwendungen. Das neue Kommunikationssystem CTS 900 schenkt Ihnen mit dem schnurlosen Telefonapparat, der integrierten Personensuch- und Alarmanlage absolute Bewegungsfreiheit. Denn Informationsaustausch und Erreichbarkeit sollen unabhängig von der Kabellänge eines Telefons sein.

Schnurloses Telefonieren, Alarmieren, Notsignale senden und empfangen
 Die drei Hauptanwendungen des schnurlosen Kommunika-

tionssystems CTS 900 sind alle integriert: Schnurloses Telefonieren, Alarmieren sowie Notsignale senden und empfangen. Die Bewegungsfreiheit und Erreichbarkeit sind somit gewährleistet. Dies ist insbesondere in Notsituationen, wie sie beispielsweise in Krankenhäusern vorkommen können, wichtig. Durch die Möglichkeit unkompliziert zu alarmieren, können Personen schneller erreicht werden, Entscheidungen gefällt und rasch gehandelt werden.

1. Schnurloses Telefonieren
 CTS 900 ermöglicht schnurloses Telefonieren mit allen Funktionen eines drahtgebundenen Apparates:

- «VIP-Code», nur die ausgewählten Anrufe werden entgegengenommen
- Eingebauter Anrufbeantworter der bis zu zehn Anrufe speichert
- Integriertes «Telefonbuch»: Über 60 Nummern/Namen können gespeichert werden
- Vibrationssignal
- Abhörsicher (Scrambler)



CTS 900, das Kommunikationssystem, das schnurlos telefonieren, alarmieren und Personen suchen kann. Der ideale Taschenkommunikator im Spital-Einsatz.

2. Suchen und alarmieren

Personensuch- sowie Alarmrufe können mit dem CTS 900 sowohl empfangen als auch gesendet werden:

- Dank Ruftönunterscheidung kann erkannt werden, ob es sich um einen Anruf oder einen Alarm handelt.

3. Notsignale senden und empfangen

Wurde mit dem Taschenapparat CTS 900 per Knopfdruck Alarm ausgelöst, wird umge-

hend eine oder mehrere vorprogrammierte Nummer gewählt. Weitere Zusatzfunktionen:

- Der Lagealarm
- Die Standortbestimmung

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
 Ascom Telematic AG
 Andreas Fischer
 Stettbachstrasse 6
 8600 Dübendorf
 Telefon 01 631 16 60
 Fax 01 631 16 69

ZO INFORMATIK AG

Beratung · Schulung · Programmierung · Verkauf

Kunden-/Lieferantenverwaltung

Artikelstamm

Auftragsabwicklung/Fakturierung

Warenwirtschaft/Bestellwesen

Verkaufsinformationssystem

Konditionenstamm

Artikel-/Kundenstatistik

Kasse Barfakturierung

Stücklistenmodul (ein-/mehrstufig)

Produktions-Auftragsbearbeitung (inkl. Vor-/Nachkalkulation)

Heim-Verwaltung

Adressstammverwaltung

Spenderkartei

Eltern / Versorger

Personaldaten

Funktionen / Räte

Bewohnerverwaltung

Pensionsabrechnungen

Leistungs-/Taxstamm

Debitorenbuchhaltung

Kreditorenbuchhaltung

Finanzbuchhaltung

Werkstatt

ZO INFORMATIK AG
Spitalstrasse 190 · 8623 Wetzikon
 Telefon 01 930 66 02 · Fax 01 930 66 03
 Hotline 01 930 66 48