

Der Trend im FM-Markt wird die spezialisierten Dienstleister wie Ingenieurbüros, Berater und Handwerker ohne Neuausrichtung vom Markt verdrängen.



Trend im FM – Erkenntnisse und Strategien

Objekte wie Gebäude und deren Anlagen und Installationen benötigen laufend Dienste wie Inspektion, Wartung, Reinigung, Versorgung, Entsorgung, Bewachung, Reparaturen, Modernisierung, Erweiterung, Beratung, Planung, Bauleitung, Verwaltung, Controlling usw. Für alle diese Tätigkeiten beauftragt der Eigentümer heute spezielle Dienstleister. Dies ist mit hohem Aufwand an Zeit und Geld verbunden. In jüngster Zeit finden auf diesem Markt massive Veränderungen statt. Es werden System-Dienstleistungen angeboten, welche diese Arbeiten aus einer Hand anbieten, koordinieren und optimieren. Zudem beginnen diese Tätigkeiten nicht erst, wenn das Objekt in Betrieb ist, sondern schon bei der Planung, und sie enden erst mit dem Rückbau.

Den spezialisierten Unternehmen droht ein Wettbewerbsverlust

In jüngster Zeit spielen sich bei den Branchen rund um die Ge-

bäude massive Veränderungen ab. Gemäss Untersuchungen zeigt die Entwicklung, die mit dem FM (Total, All-in, IFM, von A bis Z usw.) sowie Lifecycle Management verbunden ist, auch erste Auswirkungen auf traditionelle Branchenmuster.

Ein grosser Teil der Dienstleister, die nach wie vor ihre traditionellen spezialisierten Dienstleistungen anbieten, werden mehr und mehr in ihrer Existenz bedroht, weil sie von kapitalkräftigen Grossunternehmen mit Systemdienstleistungen in ihren traditionellen Bereichbranchen konkurrenziert werden.

Die Dimension dieses Wandels nimmt enorme Ausmasse an. Neben den Umsätzen aus dem Bauhaupt- und Ausbaugewerbe sind auch Heizungs-, Lüftungs-, Klima-, Kälte-, Sanitär-, Aufzugs-, Reinigungs-, Sicherheits-, Ver- und Entsorgungsleistungen betroffen. Die spezialisierten Dienstleister versäumen es, auf den anfallenden milliarden-schweren FM-Zug aufzuspringen und sind sich den Bedrohungen

durch die Konkurrenz, aber auch den vorhandenen Marktchancen kaum bewusst.

Neuere Erkenntnisse und Strategien bei der Bewirtschaftung

Die Benutzer und Besitzer wollen nicht mehr bis anhin teure und aufwändige Insellösungen einzelner Anbieter mit hohem Aufwand selbst zusammenstellen, koordinieren und überwachen. Sie erwarten zum Beispiel, dass mit dem FM nicht nur die Ingenieurleistung, die Erstellung der Kälteanlage, deren Wartung beziehungsweise Instandhaltung und schliesslich die Betriebskostenabrechnung als Problemlösung aus einer Hand angeboten wird, sondern zugleich auch mit der übrigen Gebäudetechnik abgestimmt und optimiert wird. Die Zusammenfassung der Projektentwicklung, Ausführung und anschliessenden Bewirtschaftung von Objekten inklusive der Verknüpfung von branchenverwandten Leistungen kann nach Aussage

von Spezialisten einen Rationalisierungsgrad von bis zu 30 % Reduktion an Aufwand (B-B-B-Administration und Koordination usw.) erreichen.

Mittlerweile ist auch allgemein bekannt, dass die Betriebs- und Nebenkosten im Laufe des Lebenszyklus eines Objektes ein Mehrfaches der Erstellungskosten betragen. Deshalb braucht es vom Beginn der Nutzungsplanung über den Betrieb bis zur Umnutzung von Objekten ein Lifecycle Management mit nachhaltigen, kostensparenden Konzepten, das nur Firmen mit einem umfassenden Dienstleistungsspektrum anbieten können.

Veränderungen beim Dienstleistungsangebot für den FM-Markt

Unter dem Label des FM-Konzeptes bieten Unternehmen der Bauindustrie, des Anlagenbaus, der technischen Gebäudeausrüstung (TGA), Sicherheitsdienstleister und so weiter vermehrt Systemdienstleistungen rund um das gesamte Gebäude an. Im Idealfall erstrecken sich diese von der Planung und Erstellung über die Nutzung bzw. die Erhaltung bis hin zum Rückbau. Gekoppelt mit Outsourcing-Tendenzen im gewerblichen und öffentlichen Bereich geraten die Märkte kräftig in Bewegung. Wenn Firmen ihre Objektbewirtschaftung ausgliedern, stehen plötzlich dreistellige Millionenbeträge zur «Verteilung» an. Die bisherigen Dienstleister (spezialisierte Ingenieurbüros, Berater, Handwerker) verlieren dabei im Zuge der Neugliederung wesentliche Marktanteile.

Der FM-Markt wird von neuen Dienstleistungsfirmen erobert

Bis dato sind es vor allem neu gegründete Tochterunternehmen investitionsfreudiger Konzerne, grossindustrielle Brancheninsider sowie völlig marktfremde Unternehmen, die sich mit grossen Referenzprojekten im entstehenden Markt zu positionieren versuchen. Branchengrössen der Gebäude- und Regelungstechnik und Bauriesen drängen mit Systemdienstleistungen für FM auf den Markt. Aber auch die ausgegliederten Betreibergesellschaften der Konzerne, die auch ausserhalb des Konzerns aktiv werden wollen, stellen ein akutes Dienstleistungspotenzial dar.

Der Handlungsspielraum für spezialisierte Dienstleister wird eingengt

Scheinbar gesicherte Marktnischen werden für neue Systemanbieter attraktiv, und scheinbar etablierte Unternehmen sind bezüglich ihrer Marktposition bedroht. Wenn der Gebäudeverwalter oder Vermieter von Wohn- oder gewerblich genutzten Flächen neu gleichzeitig Reinigungsleistungen, Wartung, Instandhaltung und Renovation in Eigenregie Gesamtanbietern vergibt, werden die spezialisierten Betriebe oder Elektro-, Sanitär-, Heizungs-, Klima-, Brandschutz- oder Reinigungsgewerke künftig immer mehr Aufträge verlieren.

Fachverbände nehmen die Entwicklungen von neuen FM-Systemlösungen nur bruchstückhaft wahr und Ingenieurbüros und Handwerksbetriebe beschränken

sich fast ausschliesslich auf die konventionelle Übernahme von Teilleistungen. Derartige Leistungen werden heute aber auch verstärkt von industriellen Komplettanbietern mit einem eigenen Mitarbeiterstab abgedeckt.

Die klassischen Dienstleister werden verdrängt oder in die ungeliebte Rolle des abhängigen Subunternehmers versetzt, in der sie nur noch die wenigen verbleibenden Angebotslücken der Komplettanbieter schliessen können, was nicht selten zu einem ruinösen Preisdruck führt.

Bereiche, die in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen

Die *FM Tools* werden von der Front (am Objekt Vorort, Navigation unter anderem durch Barcode und RFID) bis zum Büro online heute und in Zukunft alle Bedürfnisse der Benutzer, Betreiber und des Bauherrn zur Mini-

malisierung und Optimierung aller für die Nutzung der Investitionen bis und mit Systemausfällen in einem Tool abdecken (Digitale Objekte). Bedienungsfreundlichkeit für alle Beteiligten inklusive Anbindung an Gebäudeleitsystem, Energiemessung, Verfolgung der betriebswirtschaftlichen Ziele durch ein ERP Tool wird Stand der Technik.

Die *Lifecycle Kosten* (Betriebs- und Energiekosten, zum Beispiel pro Objekt, Fr. pro m² oder pro Person und Jahr) müssen trotz steigender Energiepreise weiter markant reduziert werden. Eine optimale Nutzung hochwertiger Energie wird immer mehr an Bedeutung gewinnen. Die einfache Zugänglichkeit zu allen Anlagen teilen wird ein «must». Die Lifecycle-Kosten werden mit den Investitionskosten verglichen (Rentabilitätskontrolle) und ein Teil der Dienstleistungsgarantien sein.

Massnahmen zur Wettbewerbsstärkung

Der heutigen Entwicklung muss man allerdings nicht einfach tatenlos zuschauen, sofern man als spezialisiertes Unternehmen gewillt ist, sich der neuen Wettbewerbssituation zu stellen und mit den grossen Dienstleistungsfirmen mitzuhalten.

Dies ist allerdings nur bei einer Solidarisierung mit Gleichgesinnten realisierbar, indem sich diese Firmen und Organisationen in neuen Formen der Zusammenarbeit organisieren, zumal heute zur Vereinfachung der Prozessabläufe und zur Rationalisierung der FM-Tätigkeiten auch effiziente Tools notwendig und vorhanden sind.

■ FM / Lifecycle Management, ERP-Anbieter sind: für Konzerne, Verwaltungen, Banken www.sap.com, www.navision.com; für KMU, Dienstleister, Hotels, Krankenhäuser, Museen, Transport etc. www.swissfm.ch/software.html.

Da die Beschaffung dieser Tools einiges an Kosten verursacht und die Mittel einer KMU am Anfang oft übersteigt, muss mit weiteren Toolbenutzern, unter anderem auch mit den Bauherren, eine gemeinschaftliche Lösung angestrebt werden, wie sie heute bereits in vielen Unternehmen, die sich mit der Zukunft beschäftigen, praktiziert wird, mit dem Ziel einer strategischen Partnerschaft zwischen allen Beteiligten.

Trends von Morgen, übermorgen

Bauherren (B)

Realisieren und bauen, was wirklich ökonomisch und ökologisch vertretbar ist.

Benutzer (B)

Nutzerumfragen = Kundenumfragen mit wissenschaftlichem Hintergrund.

Betreiber (B)

Arbeiten an der «Front» mit digitalen Objekten.

Raumkonzepte/-Nutzungen/Bedingungen

Flexible Räume und Anlagen (Mobile, leicht änderbare Anlagen werden Einrichtungen).

Nutzungskonzepte

Intensivere Nutzung der Räume und Anlagen.

Gebäudetechnik, TGA

Selbstdiagnosefunktionen, Digitale Objekte.

Lüftungstechnik

Minimalisierung, Hygiene, Luftqualität Sensorik, System Standardisierung, Filtertechnik.

Sanitär

Trinkwasser, Abwasser Recycling/Verursacherprinzip, Gasversorgung.

Kältetechnik

Minimalisierung, Geschlossene Systeme, Standardisierung.

Messen, Steuern, Regeln (MSRE)

Automatisierung, Standardisierung, Beleuchtungstechnik, Intelligente Bauteile, 24/7 Betrieb.

Heizungstechnik

Minimalisierung, Standardisierung.

Aufzugstechnik

Standardisierung, Intelligente Bauteile.

Sicherheitstechnik

Höhere Investitionen, Schutz gegen Brand, Beschädigung oder Verlust, Datenschutz, Zutrittskontrolle und Einbruchsicherheit.

Akustik

Die gesundheitliche Bedeutung des Schallschutzes nimmt zu.

Werkstoffe/ Materialien/ Baustoffe

Umweltverträglichkeit.

FM und Life Cycle Management

Quantensprung in der Informationstechnologie, Digitale Objekte.

Vertragswesen, TGA Leasing, Mieten

Nutzungsverträge, Energie Leasing usw.

Gesetze, Normen, Vorschriften, Richtlinien

Zunahme im Umfeld von Hygiene, Sicherheit, Schall, Entsorgung, Rückbau, Elektromagnetisch.

Berufliche Bildung

Kontinuierliche Qualifikations-Kompetenzentwicklung.

Facility Management

FM ist ein integrierender Prozess, um die Effektivität der Kernprozesse einer Organisation zu unterstützen und zu verbessern, indem vereinbarte Dienstleistungen organisiert, koordiniert und ausgeführt werden und dadurch das Umfeld geschaffen wird, welches nötig ist, damit die Organisation ihre (veränderbaren) Ziele erreicht.

Lifecycle Management

Das Lifecycle Management unterstützt alle mit dem Objekt befassten Beteiligten: Bauherr, Benutzer, Betreiber, Partner, Zulieferer, Hersteller in jedem Status des Lebenszyklus von der Planung über die Erstellung bis zum Betrieb und Rückbau des Objekts. Das Lifecycle Management erlaubt eine durchgängige Sicht auf alle objektbezogenen Geschäftsprozesse und Informationen der erweiterten Wertschöpfungskette über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

ERP

Enterprise Resource Planning, ERP, sind vollständig integrierte Tool-Lösungen für alle Geschäftsprozesse (Finanzwesen, Controlling, Verkauf, Einkauf, Marketing, Vertragsmanagement, Customer Relationship, Ressourcenplanung, Logistik, Personal, Projekt, Produktion, Facility Management, Lifecycle Management, Service, Planung und Disposition, Rechnungswesen, Business Support, Kundendienst, Lagerbewirtschaftung und anderes). Sie bieten Funktionalitäten für alle Abläufe in einem, die auf gemeinsame Daten zugreifen.

Literatur

- «Auf eine gesamtheitliche Immobilienbewirtschaftung ausgerichtet», Peter Schäuble, Basler Versicherung», Peter E. Häfliger, FMS 2/2003*.
- «Mit unserem FM wollen wir mehr Wert schaffen», Markus Leber, CibaSC AG, Peter E. Häfliger, FMS 1/2003*.

Facility Management Tool Funktionen von «front desk» zu «back office».



FM Anbieter – Auszug aus Informationsdienst für FM und Lebenszyklus Management www.fmswiss.ch

Organisation	Besitzer	Auszug Referenzen
ABB		Industrieanlagen
ACC, Honeywell	ACC, GE	Novartis
Aengevelt		Immobilien
Atel		Energie, Verwaltung
Avireal		Verwaltung
Axima	Suez	CibaSC, Nestle
Axpo		Energie, Verwaltung
BEC		Energieanlagen
Bilfinger+Berger		SGI
BKW		Industrieanlagen
Bremer GM		Messen
Dalkia	Vivendi	Energie, Krankenhäuser
DB Anlagen		D-Bahn
DeTelImmobilien		Telecom
Dussmann		Bahn, Pharma
EBL		Energie, Verwaltung
EBM		Energie, Coop
Edelweiss		UBS
EWZ		Energie, Verwaltung
Hälg AG		Swisscom
Herzog Haustechnik AG		HAT
HI+Partner		Kommunikation
Hochtief		Verwaltung
HSG Philipp Holzmann		SAP
Infraserv Höchst		Aventis
ISS		Verwaltung, Flughafen
ISS		Cern, WHO
Jones Lang La Salle Ltd		Procter+Gambler ü. 40000 MA
Karl Steiner AG		SBB
Kemper's		Immobilien
Luwa		Verwaltung
M+W Zander	Jenoptik	IBM
MIB AG	3 i	CS Suisse
Minerg	Verwaltung	
MITIE Group		CS First Boston
RIAG		Versicherungen
Schubert U-gruppe		Kliniken
Serimo		Verwaltung
Siemens GM		Industrieanlagen
SIG		Energie, Verwaltung
Thyssen Industrieservice		Industrieanlagen
Valorec	Vivendi	Syngenta, Novartis
Vamed Management (VMS)		Gesundheitswesen, Novartis
Wisag		Messen, Flughafen

- «Kundenbefragung zur Beurteilung der Dienstleistungen», Peter E. Häfliger, FMS 1/2003*.
- «Gebäudetechnik-Kostensenkung durch All-In-Servicevertrag», Peter E. Häfliger, Schweizer BauJournal 2/1999*.
- «FM zur Kostensenkung in öffentlichen Gebäuden», Peter E. Häfliger, FMS 2/2003*.
- Software Hersteller und Händler, www.fmswiss.ch/knowhow/1108935536_CAFM.pdf.

- «Braucht es FM zur Kostensenkung in schweizerischen Spitälern?», Peter E. Häfliger, Schweizer BauJournal 5/2001*.
- «Gebäudetechnik TGA HVAC FM-Dienstleistungen Trends Organisation», Peter E. Häfliger, Swissbau.
- «Virtuelle Organisation im Dienste der Gebäudetechnik», Peter E. Häfliger.
- * Fachzeitschriften der Robe Verlag AG, www.robe-verlag.ch. ■

Wer spricht FM, Lifecycle, und ERP?

SWISSFM Tool

www.swissfm.ch