

# Gebäudemanagement – Risiko und Chance zugleich

**Facility Management ist zur Zeit ein vielbenutzter Begriff. Nicht immer ist seine Bedeutung eindeutig geklärt – sicher auch ein Übersetzungsproblem. Nach DIN wird die Bewirtschaftung einer Immobilie mit dem Begriff „Gebäudemanagement“ bezeichnet. Auch der kleine Handwerksbetrieb kann an diesem interessanten Markt teilhaben.**

## Neue Chancen trotz sinkenden Bauvolumens

Seit 1995 sinkt das Bauvolumen in Deutschland. 1998 ging es in den alten Bundesländern um 1,7 Prozent, im deutschen Osten sogar um 8,3 Prozent zurück. Um den immer kleiner werdenden „Kuchen“ streiten sich große und kleine Unternehmen in einem erbitterten Preiskampf. Wer hier nicht mehr mitmachen will oder kann, sucht sich neue Nischen in der Ausführung – hier das Stichwort Spezialisierung.

Ein anderer Weg ist das Anbieten von Service und Wartung. Know-how und Kundennähe können hier ein sicheres Umsatzvolumen erwirtschaften und somit Wachstum auch in rezessiven Zeiten ermöglichen. Mit dem Aufkommen der Diskussion um das Facility Management setzt eine ganze Reihe von Wirtschaftszweigen auf dieses Betätigungsfeld. Die ep-Redaktion hat bereits über die Gründung verschiedener Facility-Unternehmen berichtet. Der Ansatz für die Gründung ist immer gleich:

- Zum Errichten und/oder Bewirtschaften größerer Immobilien bedarf es einer gewissen „Größe“.
- Große Industrieunternehmen wie ABB (Bild ①) oder Siemens haben sich in den letzten Jahren als Technische General-

unternehmer entwickelt und bieten einen kompletten Gebäudeservice an.

- Um nicht als reiner Subunternehmer in diesem Bereich tätig sein zu wollen, schließen sich unter dem Dach der Handwerker-Innungen viele kleine Betriebe zusammen und wollen so mehr „Marktgewicht“ erlangen.

Wie sinnvoll diese Entwicklung ist, bleibt abzuwarten. Ob es dem Handwerk gelingt, seine strukturellen Nachteile durch Zusammenschlüsse wettzumachen, ist zumindest fraglich. Es ist auch zu befürchten, daß hin-

ter der falschen Verwendung des Begriffes „Facility Management“ (Bild ②) oft falsche Hoffnungen oder gar nur „heiße Luft“ stehen. Böse Zungen behaupten, daß das Facility Management nur „erfunden“ wurde, damit findige Seminaranbieter wieder mehr verdienen können.

Daß es einen interessanten Markt für Gebäudemanagement gibt, steht außer Frage (Bild ③). Wenn sich aber der einzelne Handwerksbetrieb kleiner bis mittlerer Größe diesem Markt nähern will, dann gewiß nicht in Konkurrenz zu den großen Anbietern in diesem Bereich. Vielmehr bieten sich für diese Unternehmen kleinere Objekte an, die betreut werden sollten.

## Technisches Gebäudemanagement und seine Marktformen

Das Gebäudemanagement als Gesamtheit unterteilt sich in die Bereiche:

- Technisches Gebäudemanagement
- Infrastrukturelles Gebäudemanagement
- kaufmännisches Gebäudemanagement.

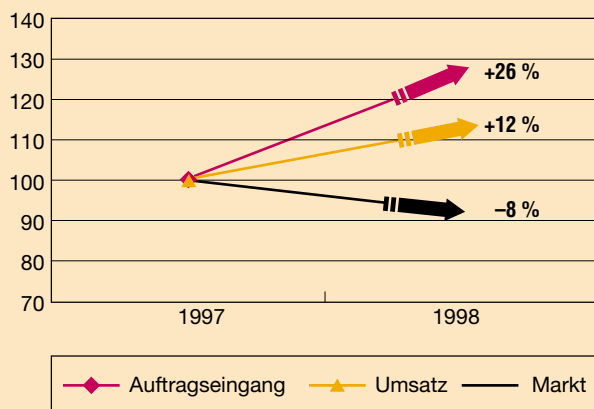
### Facility Management

Ganzheitliches Management für Liegenschaften  
- von der Idee zum Erwerb einer Liegenschaft und/oder der Gebäudeerstellung bis zum Verkauf der Liegenschaft

### Gebäudemanagement

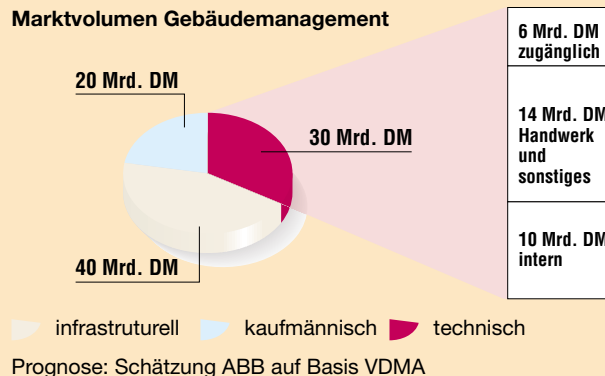
Gesamtheit kaufmännischer, technischer und infrastruktureller Dienstleistungen zum Unterhalt von Gebäuden/Liegenschaften mit dem Ziel der Kostenreduzierung und -transparenz sowie der Aufrechterhaltung und Optimierung aller Funktionen

**② Der Begriff „Facility Management“ wird vielfach falsch verwendet – in Deutschland werden heute vor allem Dienstleistungen im Rahmen des Technischen Gebäudemanagements erbracht**



**① Die Entwicklung der ABB Gebäudetechnik zeigt, daß Leistungen aus einer Hand bei der Technischen Gebäudeausrüstung sowie beim Gebäudemanagement zunehmen**

### Marktvolumen Gebäudemanagement



**③ Das deutsche Marktvolumen für Gebäudemanagement beträgt etwa 90 Mrd. DM – zumindest einen Teil davon kann sich das Handwerk erschließen**





Das Technische Gebäudemanagement umfaßt die Technische Verwaltung und den Betriebsdienst (Bild 4). Gerade hier ist ein Betätigungsfeld für Elektrohandwerksbetriebe möglich. Doch wie nähert man sich konkret diesem Markt?

Aus Bild 3 ist ersichtlich, daß fast die Hälfte der 30 Mrd. DM im Markt für Technisches Gebäudemanagement durch das Handwerk besetzt sein könnte. Dieses Segment stellen vor allem kleinere Objekte, die ein kleines Umsatzvolumen haben, so daß große Anbieter kaum in Frage kommen. Beispiele in diesem Bereich sind:

- Industrie- und Handwerksbetriebe
- Kitas, Schulen u. ä. öffentliche Einrichtungen
- Wohnungsbaugesellschaften
- kleinere Gewerbeobjekte.

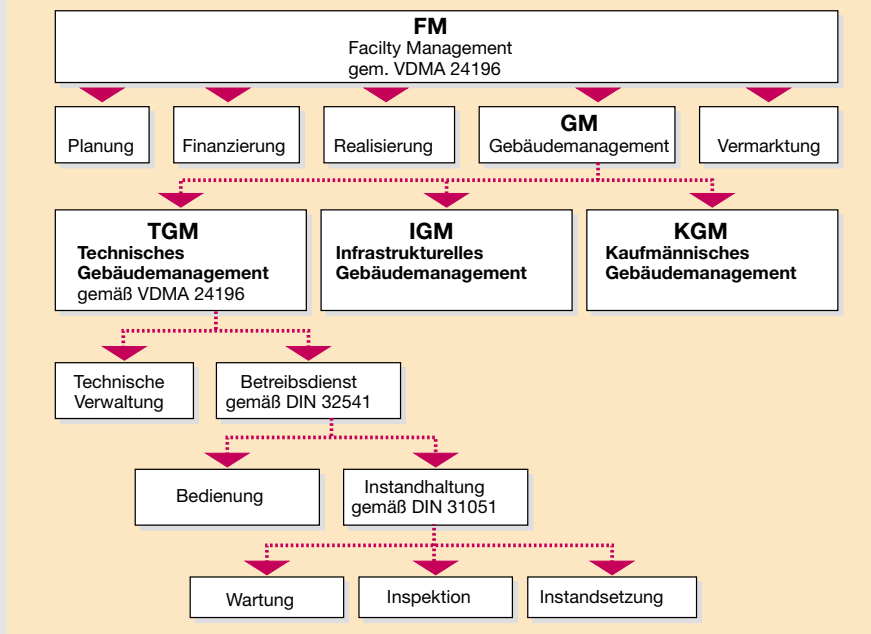
Der Vorteil für den Kunden liegt vor allem in der Einsparung von Kosten für die Bewirtschaftung. Das Auslagerungspotential für technische Dienstleistungen ist enorm. Da noch ein Großteil intern abgewickelt wird, der Kostendruck gerade im öffentlichen Bereich immer größer wird, ist hier mit erheblichem Zuwachs zu rechnen. Der Vorteil des Handwerks ist es, regional vor Ort zu sein. Richtig angebotene Dienstleistungen – zum gut gewählten Zeitpunkt – sind oft schon die halbe Miete. Warum warten bis eine Dienstleistung ausgeschrieben wird und nicht vorher durch sein Angebot für die Problematik sensibilisieren und so schon fast zwei Füße in der Tür haben?

### Vorsicht ist immer geboten

Auch beim Technischen Gebäudemanagement gilt: Nicht jeder Auftrag ist ein guter Auftrag! Vielfach haben in den letzten Jahren gerade öffentliche Bauherren zu sehr auf die kurzfristigen Kosten geschaut. So sind viele Billigbauten entstanden, die die ohnehin anwachsende Kostenkurve bei der Bewirtschaftung eines Gebäudes noch mehr nach oben treiben. Die Kosten für Energie und Instandhaltung werden gerade bei diesen Auswüchsen öffentlicher Sparwut so manche Stadtkasse in den nächsten Jahren belasten. Bei solchen Ausschreibungen ist Vorsicht geboten. Man sollte sich hier niemals auf Pauschalpreise einlassen. Eine genaue Analyse der Technischen Gebäudeausrüstung ist immer erforderlich, um so den Instandhaltungsaufwand abschätzen zu können.

Eine Möglichkeit, das Risiko der alleinigen Verantwortung zu mindern und trotzdem am Markt des Technischen Gebäudemanagements teilzuhaben, ist die Partnerschaft mit großen FM-Anbietern (s. Interview). Sie vergeben einen gewissen Anteil ihrer Aufträge weiter und sind an langfristigen Partnerschaften interessiert.

R. Lüders ■



4 Struktur des Gebäudemanagements als Teil des Facility Managements – vor allem der Betriebsdienst bietet sich als Betätigungsfeld für Elektrohandwerker an

### Interview

## ABB bewirtschaftet Bundeskanzleramt

Die Bundesliegenschaften wurden erstmals für die Bewirtschaftung durch externe Dienstleister ausgeschrieben. Die ABB Gebäudetechnik erhielt einen Teil der Gebäude rund um den Reichstag. ep führte hierzu ein Interview mit Projektleiter Dieter Langhans in Berlin.



**ep: Herr Langhans, mit den Bundesliegenschaften haben Sie den Zuschlag für einen heißbegehrten Auftrag erhalten, was hat hier den Ausschlag gegeben?**

**Langhans:** Wir von der ABB Gebäudetechnik freuen uns natürlich sehr über diesen repräsentativen Auftrag. Der Imagegewinn und der Zuwachs an Akzeptanz gegenüber den von uns angebotenen Dienstleistungen ist beträchtlich. Ich denke, daß unsere Erfahrungen auf dem Gebiet der Technischen Gebäudeausrüstung und der Bewirtschaftung sowie die großen Synergien, die ABB durch die Verknüpfung beider Bereiche gewinnt, die Hauptgründe für die Auftragserteilung waren.

**ep: Welche Gebäude werden Sie konkret bewirtschaften und wie groß ist das Auftragsvolumen?**

**Langhans:** Zu dem an uns vergebenen Teil gehören das Bundeskanzleramt, das Bundespresseamt, das Bundesministerium für Wirtschaft und das Bundesministerium für Bauwesen und Verkehr. Die Vertragslaufzeit beträgt 5 Jahre und das Gesamtvolumen des Auftrages beläuft sich auf 8,7 Mio. DM.

**ep: Der von Ihnen erwartete Zuwachs an Akzeptanz von Gebäudedienstleistungen beim Kunden läßt nicht nur Sie auf Geschäftsbelebung hoffen.**

**Langhans:** Der Markt für Gebäudemanagement wird sich in den nächsten Jahren nach

allen verfügbaren Prognosen sehr positiv entwickeln. Die ABB Gebäudetechnik kann mit ihrem Geschäftsbereich Gebäudeservice jährliche Umsatzsteigerungen von ca. 50 % verzeichnen. Wer an diesem Markt partizipieren kann, wird die Entwicklung zeigen.

**ep: Welche Chancen räumen Sie dabei dem Elektrohandwerk ein?**

**Langhans:** ABB realisiert einen Großteil seiner Aufträge in Partnerschaft mit dem Handwerk. Jeder Handwerksbetrieb, der zu unseren Vorstellungen von Kundennähe und Flexibilität paßt, ist ein potentieller Partner für uns. Unsere jährlichen Einkaufstage in Berlin-Wilhelmsruh geben hier immer wieder vielversprechende Impulse.

**ep: Arbeiten Sie auch bei den Bundesliegenschaften mit dem Handwerk zusammen?**

**Langhans:** Nein. Unser Auftraggeber, das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, besteht auf einer Komplettleistung unseres Hauses. Da wir ausschließlich Leistungen im Technischen Gebäudemanagement erbringen werden, können wir dieses Volumen auch mit eigenen Mitarbeitern abdecken. Bei anders gearteten Aufträgen werden jedoch bis zu 50 Prozent der Leistungen durch Partnerfirmen – auch aus dem Handwerk – erbracht.

**ep: Herr Langhans, wir danken Ihnen für das Gespräch.**