

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 49/14 vom 11. Dezember 2014
www.immobilien-zeitung.de

Weixler: „Der Facility-Manager wird zum Systempartner“

von Lars Wiederhold

International und IT-getrieben, so beschreibt Otto Kajetan Weixler, Vorstandsvorsitzender des seit 25 Jahren bestehenden Verbands Gefma, die Zukunft des Facility-Managements. Als neues Geschäftsmodell für das FM sieht er die Systempartnerschaft, wie man sie z.B. aus der Automobilbranche kennt.

Immobilien Zeitung: Herr Weixler, wie hat sich die deutsche FM-Branche in den vergangenen 25 Jahren gewandelt?

Otto Kajetan Weixler: Die FM-Anbieter sind zusammen mit ihren Kunden größer und professioneller geworden. Lagen damals die höchsten Jahresumsätze der Dienstleister noch bei 100 Mio. DM, erwirtschaften heute die zehn größten Unternehmen alle jeweils mehr als 400 Mio. Euro. Und einige haben sogar die Milliarden-Grenze überschritten. Im Gegensatz zu vielen anderen Branchen handelt es sich beim Facility-Management immer noch um eine Wachstumsbranche.

IZ: Welche Rolle spielte bei der Professionalisierung die Gefma?

Weixler: Wir haben Richtlinien und Standards entwickelt, wie es sie in keinem anderen FM-Verband der Welt gibt. Inzwischen sind diese Regelwerke schon in der Schweiz und in angepasster Form in Österreich zu finden. Mittlerweile sind wir dabei, sie auch ins Englische zu übersetzen, um sie dem weltweiten Markt zur Verfügung zu stellen und so hoffentlich den Angelsachsen in diesem Fall mal voraus zu sein. Daneben haben wir viel für die Aus- und Weiterbildung getan, vom zertifizierten Facility-Manager bis hin zum FM-Hochschulstudium.

IZ: Haben sich die Anforderungen der Kunden an die FM-Dienstleister verändert?

Weixler: Die Kunden arbeiten stärker an ihrer Außendarstellung und treten ökologischer auf. Dabei spielt für sie eine wichtige Rolle, dass ihre Immobilien nachhaltig betrieben werden. In diesem Punkt müssen wir als FM-Branche Verantwortung übernehmen. Wer außer uns, dem Betreiber, sollte das tun? Wir müssen sicher noch stärker ein Bewusstsein dafür schaffen, dass diese Leistung auch einen Wert

und Preis hat, aber das ist nur eine Frage der Zeit.

IZ: Beziehen die Kunden die Facility-Manager mittlerweile früher in ihre Planungsprozesse ein?

Weixler: Das sind immer noch Einzelfälle. Meist plant ein Planer nur nach seinen Gesichtspunkten. Aber ist das auch nachhaltig und FM-gerecht? Wenn der Facility-Manager von Anfang an dabei wäre, könnte er die Bewirtschaftungskosten beeinflussen. In PPP-Projekten ist die Frage, wie sich die Bewirtschaftungskosten über mehrere Jahre entwickeln, schon lange ein wichtiger Aspekt. Da müssen Sie sich überlegen, welche Materialien und Systeme zu niedrigen Energieverbräuchen und langen Instandhaltungszyklen führen. Teils müssen Sie auch Verbräuche garantieren. Wenn Bewirtschaftungskosten ein Faktor bei der Vergabeentscheidung sind, sind Sie gezwungen, nachhaltig zu denken.

IZ: Wo sehen Sie die Branche in zehn Jahren?

Weixler: Sie wird sehr international und IT-getrieben sein und alle Nachhaltigkeitsthemen in sich vereinigen.

IZ: Welche technischen Entwicklungen werden das FM künftig besonders beeinflussen?

Weixler: Building Information Modeling kann für den Facility-Manager z.B. ein großer Nutzen sein, wenn ihm dadurch Gebäudedaten komprimiert geliefert werden. Dann kann er schneller bei jeder Umbau- und Sanierungsmaßnahme auf die Daten zurückgreifen und sagen, welche Veränderungen welche Auswirkungen auf den Verbrauch haben. Je mehr Gebäude solche Voraussetzungen mitbringen, wenn sie in den Betrieb kommen, desto besser. Der heutige Standard sieht leider noch anders aus. Da bekommt man ein paar Ordner ausgehändigt und muss sich mühsam seine Informationen zusammensuchen. Eine weitere Vision ist, dass jedes Gerät im Gebäude, das Strom zieht, Impul-

se sendet. Daran lässt sich dann erkennen, welches Gerät wie viel Strom verbraucht und ob ein Austausch empfehlenswert ist. Das wird die Revolution der kommenden zehn Jahre. Mit einfachen Mitteln lässt sich so Kostentransparenz schaffen.

IZ: Wie weit ist der Verband mit der Entwicklung seines Zertifikats für den nachhaltigen Betrieb von Gebäuden?

Weixler: Im kommenden Frühjahr wollen wir mit vorzeigbaren Pilotprojekten aufwarten, die wir gemeinsam mit der DGNB zertifizieren lassen. Bislang sagte eine Gebäudezertifizierung nichts darüber aus, ob die Immobilie nachhaltig betrieben wird. Hier stoßen wir mit unserem Zertifikat in eine Lücke. Damit können Unternehmen werben.

IZ: Wo bieten sich der FM-Branche in den kommenden Jahren die größten Wachstumsmöglichkeiten?

Weixler: In den klassischen Büroimmobilien ist schon vieles outgesourct. Kaum eine Bank oder Versicherung betreibt ihr Gebäude noch selbst. Potenzial bieten dagegen die Industrieunternehmen, kleine wie große. Der produzierende Mittelstand übernimmt viele Tätigkeiten noch selbst. Wir müssen ihm bewusst machen, dass es spezialisierte Dienstleister gibt, die das Thema bedienen und Gebäude optimieren können. Internationale Industrieunternehmen sind ebenfalls ein Thema. Diese Unternehmen wollen weltweite Standards, Reportingsysteme, Kennzahlen und Vergleichbarkeit. Dafür muss auch der Facility-Manager in diesen Ländern vertreten sein. Er muss den örtlichen Markt verstehen und Mitarbeiter vor Ort akquirieren.

IZ: Wie kann sich ein FM-Dienstleister denn heute noch von der breiten Masse der Anbieter abheben?

Weixler: Dafür gibt es keine Pauschallösung. Sie können zum einen ein Komplettanbieter sein, oder Sie spezialisieren sich auf Gebiete, in denen die Konkurrenz noch nicht so groß ist. Es kommt immer auf die Ansprüche der Kunden an. Angelsächsische Unternehmen, die europaweit ausschreiben, verlangen als Grundvoraussetzungen eine flächendeckende Länderpräsenz, ein internationales Management, IT-Strukturen und Reportingsysteme. Wenn Sie einen Mittelstandskunden haben, geht es ihm mehr darum, dass die Mitarbeiter schnell vor Ort sind und eigene Optimierungsideen einbringen. Kleinere Unternehmen können auch Vorteile haben. Es geht immer um die Fragen, welche Stärken ich habe und mit welchen Aktivitäten ich überleben kann. Das heißt auch zu wachsen, denn ohne Wachstum gibt es auf Dauer kein Überleben.

IZ: Wie sieht es im FM mit neuen Geschäftsmodellen aus?

Weixler: Die Immobilienwirtschaft eignet sich genauso für

Systempartnerschaften wie die Automobilindustrie. Dann sind wir eben der Systempartner, der das FM weiterentwickelt und optimiert und mit Reportings für Transparenz und Vergleichbarkeit sorgt. Es gibt schon Kunden, die vom FM-Anbieter verlangen, dass er ihnen einen festen Preis für die Bewirtschaftung pro Arbeitsplatz garantiert. Das stellt natürlich besondere Anforderungen an die Unternehmenslogistik und das Immobilien-Know-how des Dienstleisters.

IZ: Wie wichtig ist im FM heutzutage die Eigenleistungstiefe?

Weixler: Das kommt ganz auf den Kundentyp an. Beim Industrieunternehmen hat Eigenleistungstiefe einen erheblichen Vorteil. Bei Fondsimmobilen geht es vor allem um ein gutes Asset-Management. Da haben Berater wie JLL und CBRE nicht nur eine Existenzberechtigung, sondern auch Vorteile, weil sie aus diesem Segment kommen.

IZ: Was sind Ihre persönlichen Ziele für die Gefma?

Weixler: Wir haben 1989 mit 60 Mitgliedern angefangen und sind heute etwa bei 800 angelangt. 1.000 Mitglieder wären so eine Zahl, die ich gerne erreichen möchte. Dienstleister, große Industrieunternehmen und die öffentliche Hand sind schon gut im Verband vertreten. Was uns noch fehlt, sind mittelständische Industrieunternehmen.

IZ: Was macht den Verband aus?

Weixler: Die Gefma lebt von der Mitarbeit ihrer Mitglieder. Sie arbeitet zum größten Teil ehrenamtlich, etwa die Arbeitskreismitglieder, die aus den Mitgliedsunternehmen stammen. Der Vorteil ist, dass dadurch alle an einem Strang ziehen und Eigeninitiative zeigen. Bei anderen Verbänden zahlen die Mitglieder nur die Beiträge. Ohne die ehrenamtliche Unterstützung ließe sich die Verbandsarbeit nicht finanzieren, denn wir erheben nur geringe Mitgliedsbeiträge. Die größten Unternehmen zahlten lange Zeit 2.600 Euro im Jahr, jetzt sind es 3.800 Euro. Die Mitgliederversammlung hat Ende Oktober die neuen Beiträge beschlossen.

IZ: War der Umgang im Verband schon immer so kooperativ? Immerhin sind viele Mitglieder Konkurrenten.

Weixler: Das hat sich über die Jahre entwickelt. Sonst wäre beispielsweise auch so etwas wie die sehr aktive Brancheninitiative „FM - Die Möglichmacher“ gar nicht denkbar. Im Alltag wird um jeden Auftrag gekämpft. Ich wüsste nicht, dass ich mal einen Auftrag aus Selbstlosigkeit abgegeben hätte. Von gemeinsamen Qualitätsstandards profitieren aber alle, da wir dadurch die gleichen Rahmenbedingungen haben. Innerhalb dieser Bedingungen entscheidet sich dann, wer besser oder kreativer ist oder etwas kostengünstiger anbieten kann.

IZ: Wo besteht für den Verband und die Branche noch Optimierungsbedarf?

Weixler: Wir müssen noch viel interessanter für junge Leute werden. Die Branche braucht gut qualifiziertes Personal, egal ob im kaufmännischen, technischen oder infrastrukturellen Bereich.

IZ: Kann sich FM bei der Suche nach Nachwuchskräften gegenüber anderen Branchen behaupten?

Weixler: Das war noch nie einfach. Heute besitzt das FM zwar ein besseres Image, aber es ist noch nicht dort angekommen, wo es sein sollte. Die Konkurrenz durch das produzierende Gewerbe ist weiterhin hoch. Erfreulich ist allerdings der gestiegene Frauenanteil. In den FM-Studiengängen fällt dieser inzwischen deutlich höher aus als bei den baubezogenen Studiengängen. Frauen haben gute Entwicklungschancen in der Branche. Auch zum Gefma-Vorstand gehört jetzt eine Frau. Beatriz Soria-León wird zudem unseren internationalen Ansatz verstärken.

IZ: Wird die Gefma internationaler?

Weixler: Wir werden internationaler mit unseren Kunden und unseren Standards. Wir müssen schauen, dass das, was wir aufgebaut haben, international Anklang findet. Indem wir Unternehmen finden, die sagen, lasst uns das auch international anwenden. Die Standards verbreiten sich nur in der Anwendung. Ein großes deutsches Chemieunternehmen führt sie beispielsweise bereits bei weltweiten Projekten ein. Ich denke, es ist nur eine Frage der Zeit, bis andere Unternehmen nachziehen. Dann haben wir einen ganz anderen Verbreitungsgrad und unser Standard wird zum internationalen Standard.

IZ: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Weixler!

Das Interview führte Lars Wiederhold.