

Die österreichische Monatszeitung für die nachhaltige Bewirtschaftung von Gebäuden und Anlagen

- [ARCHIV](#)
- [TERMINE](#)
- [MEDIADATEN](#)



Peter Kovacs



Kurt-Helmut Mraz

November 2014

## Nachhaltigkeit versus schnelle Erfolge

### **Der FMA-Vorstände Kurt-Helmut Mraz (Vorsitzender) und Peter Kovacs (Vorsitzender-Stellvertreter) über die Entwicklung des Facility Managements in den vergangenen Jahren.**

Man sei natürlich schon weiter als noch vor fünf Jahren, aber die hundertprozentige Durchdringung und Akzeptanz des FM, die der Markt benötigt, der unmittelbare Mehrwert von FM – das sei noch nicht bei allen Endkunden gänzlich angekommen, sagt der FMA-Vorstandsvorsitzende Kurt-Helmut Mraz. Wenn versucht werde, FM zu leben, wie es im Lehrbuch stehe, habe das ja doch massive Auswirkungen auf die Organisation. Die Organisation eines Unternehmens müsse sich komplett wandeln, hin zu einer klaren Strukturierung, „z.B. dass sich eine Organisationseinheit auf die Kernprozesse des ursächlichen Geschäfts konzentriert, die andere auf die Support-Prozesse“, so Mraz. Und dem, denke er, stehe speziell die österreichische Mentalität ein wenig entgegen. Bei großen Unternehmen sei dies weitestgehend schon Realität, „aber vor allem in mittelständischen Unternehmen, die teilweise auch noch vom Eigentümer geführt werden, ist dieser Gedanke zwar angekommen, aber noch nicht zu Ende gedacht.“ Da sei nach wie vor noch entsprechende Bewusstseinsbildung erforderlich.

DER GEBÄUDEMANAGER: *Inwiefern sind wir schon weiter als vor fünf Jahren?*

Kurt-Helmut Mraz: Das Bewusstsein für den Mehrwert, den FM bringt, ist speziell im Immobilienbusiness und in Produktionsunternehmen massiv gestiegen. Die Professionalisierung ist auch bei der öffentlichen Hand angekommen, zumindest bei Bundesbauten (siehe BIG bzw. ARE) und in den Verwaltungen der Hauptstädte bzw. Landesverwaltungen. Sogar in kulturellen Bereichen beginnt FM zu greifen, als positives Beispiel sei hier das Landestheater in Linz erwähnt. Die produzierende Industrie war immer schon einem entsprechenden Kostendruck ausgesetzt und war daher schon lange Vorreiter bei der Anwendung bzw. Umsetzung von FM. Hier sind inzwischen absolute Vollprofis am Werk, der FM-Support ist zur Selbstverständlichkeit geworden. Dieser mag nicht immer unter dem Namen FM auftreten, aber im Endeffekt sind es FM-konforme Leistungen, die dabei erbracht werden. Wo teilweise noch Nachhohlbedarf gegeben ist, sehe ich im Retail Bereich. Die großen Shopping Center sind ausnahmslos professionell unterwegs, was man nicht von allen Filialbetrieben oder Fachmarktzentren behaupten kann.

Peter Kovacs: Ergänzend dazu – insbesondere die großen Firmen haben erkannt, welches Potenzial hinter dem FM steckt, wobei in der produzierenden Industrie speziell die Energie DAS Thema ist, das man damit verbindet. Aber auch darüber hinaus hat man – durch wirtschaftliche Zwänge – erkannt, wo man optimieren kann, und dann ist es der natürliche Weg, sich anzuschauen, wo es bei allen diesen Sekundär- und unterstützenden Prozessen Potenzial gibt, Kosten einzusparen, aber auch Qualitäten zu steigern. Und da sind insbesondere sowohl der kommunale Bereich als auch die Corporates auf einem durchaus interessanten und zukunftsweisenden Weg.

### ***Wo sind konkret die Stärken, wo noch Schwächen des FM in Österreich?***

Mraz: FM ist sehr breit aufgestellt, es deckt mehrere Support-Sparten ab und unterstützt die Strategie der Unternehmen bzw. Corporates. Es werden aber nicht alle Leistungen gleichmäßig wahr genommen. Manche schon in vollem Umfang, zum Beispiel das Thema Flächenoptimierung, Flächennutzung.

Im Bereich Flächenoptimierung hat sich FM am stärksten bereits durchgesetzt, nämlich dass Unternehmen – speziell im privatwirtschaftlichen Sektor – wirklich nur jene Flächen zur Verfügung stellen, die absolut für die Abwicklung der Kernprozesse benötigt werden. Unabhängig ob es sich dabei um Produktion oder Verwaltung handelt. Diese Betrachtung hat sich schon zu 100 Prozent durchgesetzt.

Bei der intelligenten Anwendung und Nutzung von technischen und infrastrukturellen Dienstleistungen, die sowohl für die Aufrechterhaltung des Betriebes als auch für die Werterhaltung benötigt werden, haben sich strategisches Denken und Kostenbewusstsein durchgesetzt. Bei der Errichtung bzw. Sanierung von Objekten ist das Thema Lebenszyklusorientierung bei der Anwendung einzelner Baukomponenten bzw. Produkte allerdings noch nicht zur Selbstverständlichkeit geworden. Unter anderem aber hat das Inkrafttreten des Energieeffizienzgesetzes auch einen „Energieschub“ für beinahe die gesamte FM-Branche bewirkt, sich auf dem Sektor noch besser aufzustellen und Auftraggeber dabei zu unterstützen, das Gesetz bestmöglich umzusetzen. Aber wie gesagt – die komplette Dienstleistungspalette, die FM abdecken kann, ist noch nicht gänzlich angekommen.

Kovacs: FM wird vor allem noch sehr stark mit gewissen Services wie der Reinigung assoziiert. Bei Standortüberlegungen von Firmen, Organisationen und Kommunen ist aber schon auch der Lebenszyklus-Gedanke spürbar, welche Fläche man wirklich braucht, denn jede nicht benötigte Fläche muss auch nicht geplant, finanziert und schlussendlich auch nicht

erhalten und bewirtschaftet werden. Das ist ein wichtiger Part in der Entwicklung von Firmen bei Standortüberlegungen. Aber auch das optimale Nutzen von vorhandenen Flächen – Stichwort Flächenmanagement – rückt sehr stark in den Fokus der Betrachtung. Hier ist schon spürbar, dass FM immer mehr in die Managementebene aufsteigt und in das Blickfeld der Geschäftsführung rückt.

Mraz: Ich sehe generell in der momentanen wirtschaftlichen Situation den Widerspruch zwischen gelebter Nachhaltigkeit und schnellem Erfolg. FM ist als längerfristige Betrachtungsweise speziell am Immobiliensektor untrennbar mit Nachhaltigkeit verbunden. Heute steht aber vorrangig der rasche Erfolg im Vordergrund, ohne „quick wins“ geht nichts mehr. Die große Herausforderung besteht somit darin, die Themen FM und Nachhaltigkeit gegenüber dem Streben nach schnellem Erfolg besser zu positionieren, ohne diesen aber generell in Frage zu stellen.

Kovacs: Firmen wie auch Kommunen und Städte, sprich: Geschäftsführer wie auch Politiker möchten natürlich in den Jahren ihrer Bestellung zum Vorstand respektive in ihrer Legislaturperiode Erfolge einfahren, und da muss es die Kunst vom Facility Manager sein, sowohl schnelle Erfolge zu erzielen als auch langfristige Wege aufzuzeigen. In dieser Kombination sehe ich den Schlüssel zum Erfolg.

### ***Inwieweit ist es schon gelungen, FM schon in der Planungsphase zu etablieren?***

Mraz: Die Planungsbegleitung des FM hat sich etabliert, speziell im öffentlichen Sektor. Im privaten Sektor muss noch mehr Bewusstseinsbildung stattfinden, denn bei einem privaten Investor, der ein Gebäude auf Risiko entwickelt, ist das Thema FM maximal ein Randthema. Aber wenn man zehn Jahre zurückblickt – damals ging es im privaten Sektor nur darum, ein Gebäude so schnell und so billig wie möglich zu errichten und zu verkaufen, ungeachtet der Qualität. Diese „qualitätslose Zeit“ haben wir hinter uns. Da greift sehr wohl auch schon der FM-Gedanke, dass ein Gebäude unter anderem nur dann vernünftig zum Beispiel an einen Fonds verkauft werden kann, wenn entsprechende gebäudetechnische Kennzahlen nachgewiesen werden können. Hier hat das Thema FM-Begleitung schon in der Planungsphase bereits gut gegriffen.

Kovacs: Auch aus Nutzersicht werden heute nicht mehr nur die allfälligen Mietkosten ins Kalkül gezogen, sondern auch die Betriebs- und Bewirtschaftungskosten. Die Summierung beider Kostenpositionen gewinnt bei der Standortauswahl, bei der Auswahl von Objekten immer mehr an Bedeutung. Eine facilitäre Begleitung schon in der Phase der Konzeption und der Planung ist für den Investor also schon insofern ein Muss, als er nur dadurch eine gute und rasche Vermarktung des Objektes gewährleisten kann – Stichwort Finanzierung. Denn die Banken stellen nur dann eine entsprechende Finanzierung sicher, wenn es einen hohen Anteil von Vorverwertungen gibt, und diese bringt man nur an, wenn das Gebäude auch entsprechend gute Qualitäten hat. FM-Begleiter unterstützen einen Generalplaner auch schon so weit, dass zum Beispiel vom Projektentwickler nicht nur fixe Mieten sondern auch fixe Betriebskosten für einen gewissen Zeitraum gefordert werden. Hier leistet der Berater schon in der Start-up Phase sehr viel Basisarbeit, wie sonst kämen die Developer zu den geforderten Daten.

### ***Hat sich im Verband etwas verändert?***

Mraz: Die Mitgliederstruktur hat sich grundsätzlich nicht verändert. Wir sind nach wie vor sehr breit aufgestellt, die Mitglieder setzen sich aus allen Sparten kommend zusammen, vom

Dienstleistungsunternehmen – Consulter, Facility Services-Anbieter, usw. – über den internen Facility Manager bis hin zu Ausbildungsinstituten. Auch von den Verhältnissen zueinander ist es annähernd gleich geblieben. Geändert hat sich aber, dass wir gezielt strategische Wege gehen und uns noch mehr neuen Themen öffnen. D. h., die letzten zwei Jahre standen ganz im Zeichen, dass wir uns auch in Richtung der Kommunen bewegt haben. Wir haben unsere Kontakte zum Österreichischen Städtebund, zum Gemeindebund und auch zu den Landesregierungen intensiviert, um den Mehrwert durch FM auch sprichwörtlich bis ins letzte Tal zu tragen.

Die Corporates waren schon immer auch unsere Ansprechpartner, und ich gehe auch davon aus, dass es sich in diese Richtung weiterentwickeln wird. Erfreulich ist natürlich, dass sich die Mitgliederzahlen quer durch alle Kategorien permanent nach oben entwickeln. Mit Unterstützung unserer vier Regionalkreise gelingt es uns zunehmend, österreichweite Präsenz zu erlangen. So finden in regelmäßigen Intervallen Treffen zu aktuellen Themen in den Regionen statt. So z.B. Betreiberverantwortung, Nachhaltiges Betreiben und Energieeffizienzgesetz, um nur wenige zu nennen. Weiters haben wir uns entschlossen, das Thema FM noch intensiver zu vermarkten, erste Schritte wurden diesbezüglich schon umgesetzt.