

zuzumachen, da dort niemand oder nur wenige Menschen zugange sind, und im Winter die Heizung entsprechend runterzudrehen. Das spart Energie. Und woher weiß man das? Weil man in der Zwischenzeit mit Sensorik, deren Kosten in den letzten 20 Jahren stark gefallen sind, die entsprechenden Gebäudedaten erheben kann.

Die Pandemie war für mich jedenfalls ein Katalysator dafür, dass einerseits zu einem bestimmten Teil die Sichtbarkeit der Dienstleistung hergestellt wurde und dass man jetzt auch anfängt, das FM nachhaltig zu verändern, indem man Dinge integrieren muss, die vorher nicht dabei waren. Dass man FM anders denken muss. Das „New normal“ wird es nicht geben, sondern es wird eine Vielfalt von Nutzerprofilen und von Bewirtschaftungskonzepten geben. Hierin steckt für das FM eine Riesenchance, die es zu nutzen gilt.

DORN
ARBEITSBÜHNEN

IHR PARTNER FÜR HÖCHSTLEISTUNGEN.

T +43 5574 73688
www.dornlift.com

Wie erklärt sich, dass – ohne einen Namen zu nennen – bestimmte größere, bei Lünendonk gelistete FM-Unternehmen relativ unbekannt sind?

THOMAS BALL: Das erklärt sich zum Teil aus der Historie des Marktes, spricht: dadurch, dass Unternehmen mit Einzelgewerken groß und erfolgreich geworden sind. Am Ende entscheiden die Kundenstruktur und der Kundenbedarf, ob man bei der Aufteilung in Einzelgewerke bleibt oder ob man Themen bündelt. Wenn der Kunde Komplexität reduzieren will, ist der erste Schritt, Vergleichbares zusammenzufassen, zu bündeln. Und da erfordern die infrastrukturellen Dienstleistungen eine ganz andere Art der Mitarbeiter-Qualifikation, der Mitarbeiter-Mentalität, der Mitarbeiter-Ausbildung und auch der -bezahlung als die anderen Bereiche. Den Schritt dann zu gehen und das IGM und das TGM zusammenzupacken, ist jedenfalls nicht trivial. Wobei es – wie im angelsächsischen Raum schon viel länger üblich – in der Regel die großen international tätigen Unternehmen sind, die das in die Märkte hineinragen. Auch in Deutschland und in der Schweiz geben mittlerweile die großen international tätigen Unternehmen diesen Trend vor. Deshalb sagen wir: Es gibt nicht DAS FM, sondern ganz unterschiedliches FM, je nachdem, von wo die Unternehmen herkommen. Und dann ist auch die Frage, ob der Markt darauf reagiert oder nicht. So ist es nachvollziehbar, dass es in Österreich wie auch in vielen anderen kleineren Märkten eine ganz klare Trennung gibt. Was auch sehr stark mit der Unternehmensgröße und der Unternehmensphilosophie zusammenhängt.

DIETER JÄCKEL: In kleineren Märkten gibt es viel resilientere Strukturen gegen eine Vereinheitlichung. Die Grün-

de dafür sind vielfältig. Für Österreich können wir ganz klar feststellen, dass es hier eine sehr deutliche Trennung auch auf der Anbieterseite, auf der Service-Provider-Seite zwischen Soft- und Hard-Services gibt. Das ist in Deutschland und auch in der Schweiz so nicht der Fall. Das heißt nicht, dass es auf Kundenseite in Deutschland nicht genauso wäre, dass meistens getrennt vergeben wird, aber auf der Service-Provider-Seite ist der Markt quasi aufgeteilt. Wenn man nun einen Schritt weitergehend überlegt, welche Kunden tatsächlich integrierte Leistungen in einem Paket vergeben, muss man auch darüber nachdenken, wie man das steuert. ■

NEUE LEITLINIEN FÜR NACHHALTIGES FACILITY MANAGEMENT



Die neuen Leitlinien auf der FMA-Homepage

Mit der Überarbeitung der Leitlinien wurde ein einzigartiges Nachschlagewerk zu den Themen der Nachhaltigkeit während der Betriebs- und Nutzungsphase auf einen aktuellen Stand gebracht.

Die „Leitlinien für nachhaltiges Facility Management“ betrachten die Betriebs- und Nutzungsphase von Gebäuden und bieten Unterstützung für das Facility Management, indem sie Nachhaltigkeitsthemen in kleineren Portionen aufbereiten und diese damit greifbarer machen. Das Ziel ist, Nachhaltigkeit leichter planen, organisieren und umsetzen zu können.