

Die Branche im O-Ton: Trends & Herausforderungen im FM



Markus Aschauer, Geschäftsführer
ATGA

»Die größten Kostenblöcke im Gebäudebetrieb sind Betrieb und Instandhaltung der Technik, Energie, Reinigung und, sofern ein Portier vorhanden ist, Portier und Empfang. Bei den internen Dienstleistungen – und die kosten meist deutlich mehr – sind es Kopie, Post Services, Telekommunikation und Catering. Nachhaltige Kostenoptimierung funktioniert immer gleich: Kosten, Service Levels, Frequenzen, Verbrauch messen. Diese Daten reflektieren, mit Kollegen diskutieren, Szenarien entwickeln, entscheiden, umsetzen und wieder reflektieren. Das Verhältnis Eigen- zu Fremdleistung steht hier immer zur Diskussion und führt meist zu Höherqualifizierung des internen Facility Managements und mehr Vergabe von operativen Leistungen.«



Gert Wakonig, Geschäftsführer Hectas

»Die Anwesenheit von Reinigungskräften sagt noch nichts über Qualität und Sauberkeit aus. Daher merken wir, dass immer mehr Unternehmen von Stundenvereinbarungen weg wollen und sich für eine zeitgemäße Reinigung entscheiden. Um unnötige Reinigungsleistungen auszuschließen, muss mit den Auftraggebern abgeklärt werden, wo ihre Schwerpunkte bei der Reinigung liegen und wo welche Leistungen zu erbringen sind. Durch Leistungsverzeichnisse werden Reinigungsunternehmen motiviert, in neue Reinigungstechnologien zu investieren. Positiver Nebeneffekt des intelligenten Outsourcings: Unternehmen können ihre Reinigungskosten um bis zu 20 % senken.«



Alfred Kleedorfer, Geschäftsführer Kleedorfer Immobilien Facilitymanagement Consulting

»Die größten Einsparungspotenziale gibt es in drei Teilbereichen des Facility Managements. Bei technischen FM geht es vor allem um die Bündelungen von Wartungen und die Vergabe mehrerer Objekte an einen Dienstleister. Auch beim infrastrukturellen FM gibt es etwa durch die Änderung der Reinigungsintervalle oder den Einsatz eines Qualitätsmanagementsystems Optimierungspotenziale. Im Energiemanagement schließlich sehe ich das größte Potenzial beim Einsatz neuer Technologien wie LED, Frequenzumformer oder die neue Pumpengeneration. Außerdem kann die meist ohnehin vorhandene Gebäudeleittechnik viel besser genutzt werden, etwa durch das Anlegen von Trendkurven oder das Optimieren der Zeitschaltprogramme. Damit können 15 bis 30 % der jeweiligen System-Energiekosten eingespart werden.«

« Einzelvergaben verhindern ganzheitliche Lösungen. »



Helmuth Zikuda, Geschäftsführer archipol consulting

»Jedes Unternehmen sollte sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Das ›Sekundärgeschäft‹ wird, wenn es vom Unternehmen selbst geführt wird, oft nur unzureichend ausgeführt. Zumeist gilt es, ausschließlich den Ist-Stand zu erhalten anstatt laufende Prozesse zu analysieren, Kostenfaktoren zu erkennen und zu optimieren. In den letzten Jahren haben sich Dienstleister am Markt etabliert, welche die Aufgaben von Gebäudebetrieb bis hin zu den Services wie Reinigung und Catering umfassend und disziplinübergreifend anbieten. Der Trend geht so weit, dass Unternehmen nur mehr wenige oder überhaupt nur mehr einen Vertragspartner haben, welcher für die Immobilie und die Services verantwortlich ist. Der große Vorteil liegt schließlich für das Unternehmen darin, dass Analysen von Kostenstrukturen, Rauminformationen etc. immer aktuell erstellbar sind und so eine verbesserte Nutzungsflexibilität und Kapitalrentabilität gewährleisten.«

MARKETING-COUP VIENNA 24/7



Kunstfigur statt Revolutionär: Walter Sommer wirbt für Rustler.

➤ **Über mehrere Monate** hatte der unter Schlafstörungen leidende Aaktivist Walter Sommer im Rahmen der Kampagne Vienna 24/7 via Interviews und Facebook die Öffentlichkeit zum Thema Rund-um-die-Uhr-Services polarisiert. Die Forderungen nach täglich, Tag und Nacht geöffneten Banken, Geschäften und Restaurants sorgten für Diskussionen in diversen Internetforen und brachten ihm sogar Auftritte in mehreren TV-Nachrichtensendungen. Jetzt hat sich herausgestellt, dass Sommer eine von der Agentur No Ordinary Agency im Auftrag der Rustler Hausverwaltung kreierte Kunstfigur ist. Die Fake-Kampagne ist Teil der Rustler Werbelinie für das neue 24/7 Netservice, mit dem Haus- und Wohnungseigentümer rund um die Uhr Informationen über Betriebskosten, Leerstände, Mietrückstände abrufen bzw. Mieter Vorschriften und geleistete Zahlungen einsehen können.